

PSIKOLOGI SOSIAL: KONSEP DAN IMPLEMENTASI



Syatria Adymas Pranajaya, S.Pd., M.S.I., C.Ed., C.HTc., CNCP
Sri Wahyuning Astuti
Dr. Tendi, S.Pd., S.T., M.Hum
Nurhidayatullah D, S.Pd., M.Pd.
Anselmus Agung Pramudito, S.Psi., M.A.
Erna Multahada, S.H.I., S.Psi., M.Si
Nurmah Rachman, S.Kep., Ns. M.Med.Ed
Fina Afriany, M.Psi., Psikolog
Ali Mufti Ramadhani, S.Psi., M.A.
Dr. Nicholas Simarmata, S.Psi., M.A.



PSIKOLOGI SOSIAL: Konsep dan Implementasi

Penulis:

Syatria Adymas Pranajaya, S.Pd., M.S.I., C.Ed., C.HTc., CNCP

Sri Wahyuning Astuti

Dr. Tendi, S.Pd., S.T., M.Hum

Nurhidayatullah D, S.Pd., M.Pd.

Anselmus Agung Pramudito, S.Psi., M.A.

Erna Multahada, S.H.I., S.Psi., M.Si

Nurmah Rachman, S.Kep., Ns. M.Med.Ed

Fina Afriany, M.Psi., Psikolog

Ali Mufti Ramadhani, S.Psi., M.A.

Dr. Nicholas Simarmata, S.Psi., M.A.



GET PRESS INDONESIA

PSIKOLOGI SOSIAL: Konsep dan Impelementasi

Penulis :

Syatria Adymas Pranajaya, S.Pd., M.S.I., C.Ed., C.HTc., CNCP
Sri Wahyuning Astuti
Dr. Tendi, S.Pd., S.T., M.Hum
Nurhidayatullah D, S.Pd., M.Pd.
Anselmus Agung Pramudito, S.Psi., M.A.
Erna Multahada, S.H.I., S.Psi., M.Si
Nurmah Rachman, S.Kep., Ns. M.Med.Ed
Fina Afriany, M.Psi., Psikolog
Ali Mufti Ramadhani, S.Psi., M.A.
Dr. Nicholas Simarmata, S.Psi., M.A.

ISBN : 978-623-198-644-3

Editor : Nanny Mayasari, S.Pd., M.Pd., CQMS

Penyunting: Yuliatri M.Hum.

Desain Sampul dan Tata Letak : Atyka, S.Pd.

Penerbit : Get Press Indonesia

Anggota IKAPI No. 033/SBA/2022

Redaksi :

Jl. Palarik Air Pacah RT 001 RW 006
Kelurahan Air Pacah Kecamatan Koto Tangah
Padang Sumatera Barat
Website : www.getpress.co.id
Email : globaleksekitifteknologi@gmail.com

Cetakan pertama, 28 Agustus 2023

Hak cipta dilindungi undang-undang
Dilarang memperbanyak karya tulis ini dalam bentuk
dan dengan cara apapun tanpa izin tertulis dari penerbit.

KATA PENGANTAR

Puji dan Syukur senantiasa kami panjatkan kepada Allah SWT, Yang Maha Kuasa dan Maha Pengasih. Dengan limpahan Rahmat-Nya. Keagungan-Nya yang tak terhingga, yang memberi petunjuk sampai pada titik kami dapat menyelesaikan BUKU dengan judul “PSIKOLOGI SOSIAL: Konsep dan Implementasi”.

Buku ini sebagai panduan praktis para mahasiswa S1, S2, dan S3, Akademisi dan praktisi untuk mendalami tentang psikologi sosial, di setiap halaman buku ini pembaca akan mendapatkan wawasan mendalam tentang konsep-konsep yang mendasari interaksi sosial, perilaku manusia dalam kelompok, serta penerapan praktis psikologi sosial dalam berbagai konteks kehidupan.

BAB 1 Konsep Dasar Psikologi Sosial di dalam bab ini memperkenalkan konsep dasar yang menjadi landasan dari disiplin ilmu psikologi. Bagaimana memahami esensi dari psikologi sosial sebagai disiplin ilmu yang membahas tentang diri dan orang lain, serta bagaimana proses sosial dapat memengaruhi pikiran, emosi, dan perilaku. Selain itu, buku ini membahas bagaimana mengeksplorasi peran faktor-faktor seperti perspsi, sikap, dan norma sosial dalam membentuk identitas diri.

BAB 2 Ruang Lingkup Psikologi Sosial, khusus bab ini membahas tentang ruang lingkup yang luas dari psikologi sosial. Buku ini membahas berbagai topik menarik, seperti dinamika kelompok, konformitas, ketidaksesuaian sosial, serta peran sosial. Selain itu, buku ini memberikan pemahaman bagaimana hubungan antara individu dan kelompok dapat memengaruhi sikap dan perilaku kita.

BAB 3 Sejarah Psikologi Sosial, bagaimana melintasi waktu Sejarah psikologi sosial. Dari mulai perkembangan disiplin ilmu psikologi hingga saat ini. Bahkan yang lebih menarik terkait pemahaman bagaimana perilaku sosial telah

berkembang pesat dari waktu ke waktu sebagai konsekuensi dari perkembangan jaman.

BAB 4 Teori-Teori Psikologi Sosial, beberapa teori membentuk dasar psikologi sosial. Teori-teori sosial klasik seperti teori kognitif sosial dan teori pengaruh sosial. Dengan pemahaman ini, mahasiswa dapat melihat perilaku sosial dari berbagai perspektif.

BAB 5 Kognisi dan Persepsi Sosial, bab ini membahas bagaimana proses informasi sosial, dapat membentuk persepsi dan memengaruhi respons emosional dan perilaku dalam interaksi sosial.

BAB 6 Pemahaman Sosial, bab ini membahas tentang pemahaman sosial di kaji lebih mendalam. Bagaimana cara membentuk konsep tentang diri sendiri dan orang lain.

BAB 7 Perilaku Individu dalam Masyarakat dan Kelompok, bab ini membahas lebih mendalam tentang dinamika perilaku individu dalam konteks Masyarakat dan kelompok. Selain itu bab ini mengkaji lebih dalam bagaimana norma sosial, konformitas dan tekanan sosial dapat memengaruhi Tindakan dan pilihan kita dalam berbagai kondisi sosial.

BAB 8 Daya Tarik Interpersonal, bab ini membahas tentang daya Tarik interpersonal, yang berperan sentral dalam hubungan antarindividu. Bab ini menyajikan yang lebih menarik bagaimana faktor-faktor yang memengaruhi daya Tarik antara individu satu dan individu lainnya, mulai dari aspek fisik hingga kepribadian. Selain itu, bagaimana interaksi sosial dapat membentuk ikatan emosional.

BAB 9 Altruisme dan Perilaku Prosocial, bab ini membahas tentang ranah altruism dan perilaku prososial, bagaimana melakukan sesuatu yang baik untuk orang lain atau Masyarakat, yang lebih di kenal dengan membangun hubungan. Keadilan merupakan faktor penting dalam memprediksi perilaku prososial.

BAB 10 Psikologi Sosial dalam Praktik, bab ini membahas tentang penerapan praktis psikologi sosial. Bagaimana prinsip-prinsip dan konsep-konsep dalam psikologi sosial dapat di implementasikan dalam konteks

kesehatan dan organisasi. Yang lebih menarik bab ini menyajikan bagaimana intervensi psikologi dapat membantu individu dan kelompok agar dapat mengatasi tantangan dalam kehidupan sehari-hari.

Akhir kata, kami mengucapkan terima kasih kepada Penerbit Get Press Indonesia telah memfasilitasi buku dengan Judul: PSIKOLOGI SOSIAL: Konsep dan Implementasi. Semoga melalui buku ini menjadi ladang pahala para Penulis dan mendapatkan Ridha-Nya dan bermanfaat bagi semua yang mengambil bagian di dalamnya. Terima kasih.

Padang, 28 Agustus 2023

Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR GAMBAR	i
DAFTAR TABEL	ii
BAB 1 KONSEP DASAR PSIKOLOGI SOSIAL.....	1
1.1. Pendahuluan	1
1.2. Pengertian Psikologi Sosial	2
1.3. Konsep Dasar Psikologi Sosial	3
1.3.1. Persepsi Sosial	4
1.3.2. Pengaruh Sosial.....	4
1.3.3. Sikap dan Tindakan	5
1.3.4. Identitas Sosial	5
1.3.5. Hubungan Antarpersonal.....	5
1.3.6. Konflik dan Kerjasama.....	6
1.3.7. Pengambilan Keputusan Kelompok	6
1.4. Aplikasi Konsep Dasar Psikologi Sosial	6
1.4.1. Ranah Pendidikan	7
1.4.2. Ranah Profesi/Karir Tertentu	8
1.4.3. Ranah Bisnis	9
1.4.4. Ranah Pemerintahan.....	10
1.4.5. Ranah Kesehatan	11
1.5. Topik Penelitian Pada Psikologi Sosial	12
1.6. Kesimpulan.....	13
DAFTAR PUSTAKA	14
BAB 2 RUANG LINGKUP PSIKOLOGI SOSIAL	21

2.1. Pendahuluan	21
2.2. Pengertian Psikologi Sosial	21
2.3. Ruang Lingkup Psikologi Sosial	22
2.3.1. Pengaruh sosial terhadap proses individu.	28
2.3.2. Ruang lingkup kedua proses individual.....	33
2.3.3. Studi tentang interaksi kelompok.....	36
DAFTAR PUSTAKA	38
BAB 3. SEJARAH PSIKOLOGI SOSIAL.....	41
3.1. Pendahuluan	41
3.2. Sejarah dan Perkembangan Psikologi Sosial	42
3.2.1. Konsep Dasar Psikologi Sosial	42
3.2.2. Sejarah Psikologi Sosial di Dunia	44
3.2.3. Dinamika dan Perkembangan Psikologi Sosial di Indonesia.....	48
3.3. Penutup	53
DAFTAR PUSTAKA	55
BAB 4. TEORI-TEORI PSIKOLOGI SOSIAL.....	59
4.1. Pendahuluan	59
4.2. Konsep Dasar Psikologi Sosial.....	60
4.3. Pengertian Psikologi Sosial	62
4.4. Ruang Lingkup Psikologi Sosial	62
4.5. Prinsip-prinsip Psikologi Sosial.....	65
4.6. Teori-teori dalam Psikologi Sosial.....	66
4.7. Psikologi Sosial dan Ilmu Sosial.....	71
DAFTAR PUSTAKA	72
BAB 5. KOGNISI DAN PERSEPSI SOSIAL.....	73
5.1. Pendahuluan	73

5.2. Kognisi Sosial.....	74
5.2.1. Pengertian Kognisi Sosial.....	74
5.2.2. Perkembangan Teori Kognisi Sosial	74
5.2.3. Kognisi Sosial sebagai Suatu Proses.....	76
5.2.4. Skema.....	77
5.2.5. Heuristik	79
5.2.6. Bias-bias Kognisi Sosial.....	81
5.3. Persepsi Sosial.....	82
5.3.2. Komunikasi Nonverbal.....	83
5.3.3. Atribusi.....	84
5.3.4. Pembentukan Kesan.....	88
5.4. Implementasi Teori Kognisi dan Persepsi Sosial.....	89
DAFTAR PUSTAKA	94
BAB 6 PEMAHAMAN SOSIAL.....	97
6.1. Pendahuluan	97
6.2. Pemahaman Sosial.....	98
6.2.1. Membangun Pemahaman Pikiran.....	100
6.2.2. Teori Kontemporer Pemahaman Sosial	102
6.2.3. Perkembangan Teori Pikiran (Theory of Mind)	103
6.2.4. Tahapan Teori Pikiran	103
6.2.5. Perkembangan Segitiga Epistemik.....	104
DAFTAR PUSTAKA	111
BAB 7 PERILAKU INDIVIDU DALAM MASYARAKAT DAN KELOMPOK.....	113
7.1. Pendahuluan	113
7.1.1. Psikologi Sosial.....	116
7.1.2. Persepsi Sosial.....	120

7.1.3. Pengaruh Sosial	123
7.2. Perilaku Individu Dalam Kelompok	125
7.3. Perilaku Individu Dalam Masyarakat	127
DAFTAR PUSTAKA	132
BAB 8 DAYA TARIK INTERPERSONAL.....	135
8.1. Pendahuluan	135
8.2. Pengertian	138
8.3. Dimensi Daya Tarik Interpersonal	139
8.4. Faktor-faktor Daya Tarik Interpersonal.....	139
8.5. Prinsip Daya Tarik Interpersonal	145
DAFTAR PUSTAKA	150
BAB 9 ALTRUISME DAN PERILAKU PROSOSIAL	151
9.1. Prososial.....	151
9.2. Motif Perilaku Prososial.....	151
9.2.1. Empati-Altruisme	151
9.2.2. Pelepasan Keadaan-Negatif.....	153
9.2.3. Kegembiraan Empatik	153
9.2.4. Altruisme Kompetitif.....	154
9.2.5. Teori Seleksi Kerabat	155
9.2.6. Bantuan Defensif.....	156
9.3. Perilaku Altruistik dari Perspektif Penerima	157
9.3.1. Mencari Bantuan dari Orang Lain	157
9.3.2. Model Keputusan untuk Mencari Bantuan	157
9.3.3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan.....	158
9.3.4. Bereaksi untuk Membantu Ketika Diberikan....	159
DAFTAR PUSTAKA	161

BAB 10_PSIKOLOGI SOSIAL DALAM PRAKTIK: TERAPAN DI BIDANG KESEHATAN DAN ORGANISASI	165
10.1. Pendahuluan	165
10.2. Memahami Psikologi dan Lingkungan	165
10.3. Terapan Psikologi Sosial Bidang Kesehatan	168
10.4. Terapan Psikologi Sosial Di Bidang Organisasi	173
DAFTAR PUSTAKA	178
BIODATA PENULIS	182

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Alur Isi Bab I	2
Gambar 1.2 Konsep Dasar Psikologi Sosial.....	4
Gambar 1.3 Ranah Aplikasi Konsep Dasar Psikologi Sosial	7
Gambar 4.1 Stimulus respons	67
Gambar 4.2 agresi	67
Gambar 4.3 Belajar sosial	68
Gambar 4.4 Psikoanalitik.....	69
Gambar 7.1 Process Perception	121
Gambar 10.1 Bentuk Interaksi dalam Menjalankan Tugas.	174

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Ruang lingkup	63
Tabel 10.1 Jenis Hubungan Pasien dan Dokter	171

BAB 1

KONSEP DASAR PSIKOLOGI SOSIAL

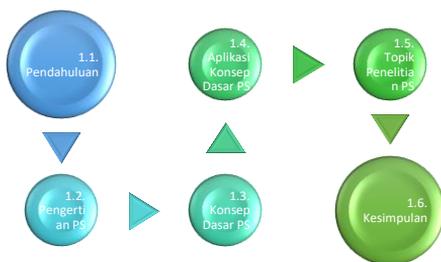
**Oleh Syatria Adymas Pranajaya, S.Pd.,
M.S.I.,C.Ed., C.HTc., CNCP**

1.1. Pendahuluan

Psikologi sosial telah dikenal selama ini sebagai salah satu cabang ilmu psikologi yang mempelajari tentang interaksi sosial antara manusia (Putra et al., 2012; Rahmawati, 2022; Soeparno & Sandra, 2011). Manusia dalam interaksi sosial dapat memilih bagaimana seseorang membangun hubungannya dengan manusia yang lain. Jika ia memilih untuk membangun silaturahmi (interaksi) yang baik, maka identitas dirinya serta hubungan dengan manusia yang lain akan menjadi positif, sebaliknya jika ia memilih untuk memutuskan silaturahmi (interaksi) dengan manusia yang lain, maka akan menciptakan identitas serta hubungan yang tidak baik dengan manusia yang lain pula (Pranajaya et al., 2020).

Konsep dasar psikologi sosial sendiri telah berkembang menjadi disiplin yang luas dan kompleks, dengan berbagai konsep penting yang merupakan topik-topik dalam interaksi sosial, seperti persepsi sosial, pengaruh sosial, perilaku dan sikap, identitas sosial, hubungan antarpersonal, konflik dan kerjasama, pengambilan keputusan kelompok (Mulyadi et al., 2016; Rahmawati, 2022; Susetyo, 2021), serta pengaplikasiannya dalam ranah kehidupan. Bab ini membahas konsep dasar psikologi sosial melalui referensi ilmiah yang

relevan dengan pendapat tersebut, serta topik-topik yang dapat diteliti terkait konsep dasar psikologi sosial.



Gambar 1.1 Alur Isi Bab I

Pembahasan awal buku pada bab ini sebagai pengantar terkait Konsep Dasar Psikologi Sosial, dimana pembaca akan diarahkan untuk mengenal dan memahami konsep-konsep penting dalam psikologi sosial. Bab ini membahas pentingnya memahami bagaimana orang berinteraksi satu sama lain dan bagaimana pandangan kita tentang diri kita sendiri dan orang lain dapat memengaruhi perilaku dan tindakan kita (Mustafa, 2011; Suharyat, 2009). Selain itu, bab ini akan menyoroti pentingnya mempelajari psikologi sosial dalam kehidupan sehari-hari, baik dalam situasi sosial yang formal maupun informal.

Secara keseluruhan buku, bab per-bab menawarkan pembahasan dari berbagai aspek yang terkait dengan psikologi sosial, seperti teori-teori psikologi sosial, metode penelitian, dan aplikasi psikologi sosial di kehidupan nyata, dan sebagainya. Dengan memahami konsep dasar psikologi sosial, pembaca akan dapat lebih memahami bagaimana cara berinteraksi dengan dunia di sekitar kita dan bagaimana kita dapat memengaruhi dan dipengaruhi oleh orang lain secara tidak disadari maupun disadari.

1.2. Pengertian Psikologi Sosial

Psikologi sosial merupakan disiplin ilmu yang mempelajari interaksi sosial (Lammers et al., 2012; Maryam, 2018; Revelle, 2016) antar-individu, kelompok, dan masyarakat. Menurut Baron dan Byrne (2005), psikologi sosial adalah “Studi ilmiah tentang bagaimana pikiran, perasaan, dan perilaku orang dipengaruhi oleh keberadaan orang lain” (Baron & Byrne, 2005). Cabang ilmu ini menekankan hubungan antara individu dan konteks sosial mereka. Lebih jauh, psikologi sosial mempelajari bagaimana pikiran, perasaan, dan perilaku seseorang dipengaruhi oleh kognisi, persepsi, dan interpretasi tentang interaksi sosial dengan orang lain (Putra et al., 2012).

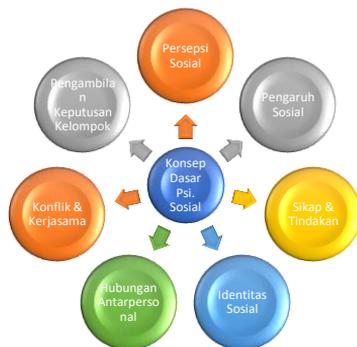
Psikologi sosial juga mempelajari hubungan antara manusia dan kelompok pada lingkungannya yang dipengaruhi dengan perilaku manusia itu sendiri (Mustafa, 2011; Suharyat, 2009). Psikologi sosial penting untuk dipelajari karena dapat membantu individu memahami diri sendiri dan orang lain, serta membangun hubungan sosial yang lebih baik.

Pada kehidupan sehari-hari, konsep dasar psikologi sosial dapat diterapkan dalam berinteraksi dengan orang lain dan memahami perspektif mereka (Zulkarnain et al., 2019). Psikologi sosial juga dapat membantu individu memahami bagaimana pikiran manusia berfungsi dan memperkaya jiwa dari masyarakat kita. Oleh karena itu, mempelajari psikologi sosial dapat membantu individu untuk memahami diri sendiri dan orang lain, serta membangun hubungan sosial yang lebih baik.

1.3. Konsep Dasar Psikologi Sosial

Konsep dasar dari psikologi sosial sendiri seperti yang telah disebutkan serta dijelaskan di awal bahwa konsep-konsep (dalam hal ini konsep dasar) selalu mengalami perkembangannya dalam disiplin ilmu pengetahuan yang luas serta kompleks. Hal tersebut seperti konsep persepsi sosial, pengaruh sosial, sikap dan tindakan, identitas sosial, hubungan antarpersonal, konflik dan kerjasama, serta pengambilan

keputusan kelompok (Baron & Branscombe, 2006; Hatcher et al., 2017; Singh, 2019). Di bawah ini akan dijelaskan delapan hal tersebut untuk lebih jelasnya.



Gambar 1. 2 Konsep Dasar Psikologi Sosial

1.3.1. Persepsi Sosial

Persepsi sosial adalah proses mental yang terlibat dalam mengenali, memahami, dan bertindak terhadap informasi yang berkaitan dengan orang dan situasi sosial (Harahap, 2020; Norton et al., 2004). Faktor-faktor seperti pengalaman, motivasi, dan emosi dapat mempengaruhi persepsi sosial kita (Izuma & Adolphs, 2013; Simbolon, 2007). Persepsi sosial juga dapat dipengaruhi oleh faktor sosial seperti budaya dan stereotipe (Hilton & Von Hippel, 1996; Riauan, 2020).

1.3.2. Pengaruh Sosial

Pengaruh sosial adalah proses dimana satu individu mempengaruhi individu lain, baik secara langsung maupun tidak langsung (Brehm et al., 2005). Tipe pengaruh sosial meliputi pengaruh informasi, pengaruh kelompok, pengaruh otoritas, dan pengaruh norma sosial (Cialdini & Goldstein, 2004). Reaksi individu terhadap pengaruh sosial dapat berupa kepatuhan, resistensi, atau konformitas sosial (Asch, 1951; Milgram, 1963; Saleh, 2020).

1.3.3. Sikap dan Tindakan

Sikap adalah evaluasi afektif tentang objek, orang, atau situasi tertentu yang dapat mempengaruhi tindakan seseorang terhadap objek tersebut (Gawronski & Strack, 2012; Suharyat, 2009). Tindakan adalah respon fisik atau verbal yang ditunjukkan individu terhadap situasi atau objek tertentu (Ajzen & Fishbein, 2004; Al-Suqri & Al-Kharusi, 2015). Perubahan sikap dan tindakan yang positif dapat dicapai melalui teknik persuasi seperti memberikan bukti-bukti logis, mengemukakan argumentasi, atau menawarkan hadiah.

1.3.4. Identitas Sosial

Identitas sosial adalah aspek diri seseorang yang terkait dengan kelompok tertentu, seperti gender, ras, etnis, agama, jenis kelamin, dan status sosial (Tajfel et al., 1979; Yanti, 2018). Identitas sosial dapat memberikan individu kebanggaan, kepuasan, dan rasa identitas (Ashmore & Del Boca, 1981; Putri, 2013). Namun, identitas sosial juga dapat memperkuat pemisahan antar kelompok dan menimbulkan konflik sosial (Brewer, 2010).

1.3.5. Hubungan Antarpersonal

Hubungan antarpersonal adalah interaksi saling mengenal antara individu atau kelompok, yang dapat membentuk pergaulan sosial (Coleman, 1990). Faktor penting dalam hubungan antarpersonal adalah kedekatan (*proximity*) dan kesamaan sikap, minat, dan nilai (*similarity*) (Jackson-Dwyer, 2013). Konflik dalam hubungan antarpersonal dapat terjadi akibat perbedaan pandangan, nilai, atau preferensi. Resolusi konflik pada hubungan interpersonal dapat dicapai melalui teknik kerja sama, seperti penyelesaian masalah bersama (*integrative solutions*) atau penyelesaian masalah melalui mediasi (*mediation*) (Deutsch, 1973; Ekawarna, 2018).

1.3.6. Konflik dan Kerjasama

Konflik adalah perbedaan atau ketidaksepakatan antara individu atau kelompok dalam hal tertentu (Sherif et al., 1961; Wahyudi, 2015). Kerjasama adalah usaha manusia untuk bekerja sama dalam mencapai tujuan bersama. Penyelesaian konflik dan peningkatan kerjasama dapat dicapai melalui kolaborasi, negosiasi, atau kompromi.

1.3.7. Pengambilan Keputusan Kelompok

Pengambilan keputusan kelompok adalah proses dimana sekelompok individu saling bekerja sama untuk mencapai tujuan bersama (Janis & Mann, 1977; Lasmi et al., 2022; Sidin & Herno Della, 2021). Proses ini melibatkan diskusi kelompok, pemikiran kritis, dan pengambilan keputusan secara bersama-sama (Stasser, 1992) atau disebut dengan mufakat. Pengambilan keputusan kelompok dapat mempengaruhi efektivitas dan efisiensi keputusan yang diambil serta kepuasan individu dengan keputusan yang diambil.

1.4. Aplikasi Konsep Dasar Psikologi Sosial

Psikologi sosial sebagai disiplin ilmu yang mempelajari interaksi sosial antar-individu, kelompok, dan masyarakat (Baron & Byrne, 2005), sehingga pengaplikasian pada bidang atau ranah-ranah tertentu juga sangat menarik untuk dikaji/diteliti secara mendalam, karena disadari maupun tidak disadari psikologi sosial ini *include* dalam setiap sisi proses kehidupan manusia, sehingga perlu adanya pemahaman konsep dasar psikologi sosial sebagai perekat dari hubungan sosial sekaligus mengantisipasi konflik yang membawa masalah perpecahan yang menyebabkan tidak tercapainya tujuan atau target pada bidang tertentu. Pada bab ini dijelaskan lima ranah secara umum, yakni



Gambar 1.3 Ranah Aplikasi Konsep Dasar Psikologi Sosial

1.4.1. Ranah Pendidikan

Psikologi sosial dapat diterapkan dalam bidang pendidikan untuk membantu memahami interaksi sosial antara siswa, pengajar, orang tua, dan sesama siswa sendiri, serta untuk meningkatkan keberhasilan akademik siswa.

Pada konteks pendidikan, psikologi sosial dapat membantu pengajar memahami bagaimana siswa mempersepsikan diri mereka sendiri dan orang lain, serta bagaimana siswa membangun hubungan sosial dengan teman sekelas dan guru (Iriany, 2017). Orang tua dan pendidik dapat memperhatikan interaksi sosial anak dan memberikan umpan balik yang tepat untuk membantu mereka belajar dari pengalaman (Irmayanti et al., 2023; Suardipa, 2020).

Psikologi sosial juga dapat membantu pengajar memahami bagaimana siswa memotivasi diri mereka sendiri dan bagaimana mereka mengambil keputusan (Fahyuni & Istikomah, 2016). Dengan memahami perilaku dan proses mental siswa dalam konteks sosial, pengajar dapat membantu siswa untuk mengembangkan keterampilan sosial dan emosional yang diperlukan untuk sukses dalam kehidupan. Beberapa contoh penerapan konsep psikologi sosial dalam bidang pendidikan adalah:

- a. Pembelajaran Kooperatif. Pembelajaran kooperatif adalah strategi pembelajaran yang melibatkan interaksi antar siswa secara kooperatif dalam mencapai tujuan

belajar yang sama. Konsep dasar psikologi sosial, seperti interdependensi positif dan kepercayaan saling (saling percaya) dapat diterapkan dalam pembelajaran kooperatif untuk menciptakan lingkungan belajar yang positif dan saling mendukung (Z. Hasanah & Himami, 2021; Johnson & Johnson, 2013)

- b. Komunikasi Efektif. Komunikasi efektif antara siswa dan pengajar memungkinkan terjadinya pemahaman yang lebih baik dalam proses belajar-mengajar (Handayani, 2011; Miftah, 2008). Konsep dasar psikologi sosial seperti persepsi sosial dan pengaruh sosial dapat membantu meningkatkan kualitas komunikasi antara siswa dan pengajar;
- c. Penggunaan Penilaian Formatif. Penilaian formatif adalah metode penilaian yang memberikan siswa umpan balik yang bermanfaat dan konsisten selama proses belajar-mengajar (Gibbs & Simpson, 2005; Nastiti et al., 2019). Konsep dasar psikologi sosial, seperti konsep diri dan self-regulasi, dapat diterapkan dalam penggunaan penilaian formatif untuk membantu meningkatkan kinerja akademik siswa;
- d. Pendekatan Multikultural. Pendekatan multikultural adalah strategi pendidikan yang mengakui keberagaman dalam kultur, ras, dan etnis siswa (Arifudin, 2007; Sipuan et al., 2022; Supriatin & Nasution, 2017). Konsep dasar psikologi sosial, seperti identitas sosial dan keadilan sosial, dapat diterapkan dalam pendekatan multikultural untuk menciptakan lingkungan belajar yang inklusif dan adil bagi semua siswa.

1.4.2. Ranah Profesi/Karir Tertentu

Psikologi sosial dapat diterapkan dalam ranah profesi dan karir tertentu untuk membantu individu memahami dan mengatasi interaksi sosial yang kompleks di tempat kerja. Beberapa contoh penerapan konsep psikologi sosial dalam profesi dan karir adalah:

1. Kepemimpinan Efektif. Kepemimpinan efektif melibatkan pemahaman tentang hubungan sosial antara pemimpin dan pengikutnya (Siahaan, 2017; Usman, 2019). Konsep dasar psikologi sosial, seperti pengaruh sosial dan kepribadian, dapat membantu pemimpin memahami dan memotivasi anggota tim, serta meningkatkan kinerja secara keseluruhan.
2. Komunikasi dan Kerja Tim. Komunikasi dan kerja tim yang baik pada tempat kerja dapat meningkatkan efisiensi dan produktivitas. Konsep dasar psikologi sosial, seperti konformitas dan solidaritas, dapat mengarahkan anggota tim untuk bekerja secara kooperatif dan saling mendukung satu sama lain (Hargie, 2011).
3. Kewirausahaan. Wirausaha membutuhkan keahlian dalam keterampilan interpersonal dan keterampilan manajemen emosi untuk merancang strategi bisnis yang efektif. Konsep dasar psikologi sosial, seperti resistensi dan kepribadian kreatif, dapat membantu pengusaha mengatasi tantangan dan mengembangkan strategi yang inovatif (Baron & Tang, 2011).
4. Keputusan Bisnis. Keputusan bisnis seringkali melibatkan kerjasama dan interaksi antara individu. Konsep psikologi sosial seperti perilaku konsumen dan teori game dapat membantu membuat keputusan bisnis yang lebih baik dan lebih efektif (McGloin & Bellezza, 2018).

1.4.3. Ranah Bisnis

Psikologi sosial dapat diterapkan dalam bisnis untuk membantu memahami perilaku konsumen, interaksi sosial antara karyawan, dan pengambilan keputusan dalam bisnis. Beberapa contoh penerapan konsep psikologi sosial dalam bisnis adalah:

1. Pemasaran. Pemasaran melibatkan pemahaman tentang perilaku konsumen dan preferensi mereka. Konsep dasar psikologi sosial seperti sosialisasi konsumen dan pengaruh sosial dapat dikombinasikan dengan teknik pemasaran

untuk menjangkau target pengunjung secara efektif dan meningkatkan penjualan (Cialdini & Goldstein, 2004).

2. Kreasi Tim. Tim yang efektif melibatkan faktor psikologi sosial seperti kepercayaan, tingkat ketergantungan, dan interaksi interpersonal yang baik antara karyawan (Hargie, 2021). Hal ini membantu untuk merangsang kolaborasi dan meningkatkan keberhasilan bisnis.
3. Pengambilan Keputusan Bisnis. Pengambilan keputusan bisnis dapat melibatkan banyak faktor psikologi sosial, termasuk tekanan kelompok dan kecenderungan untuk menerima risiko. Konsep ini dapat membantu dalam pembuatan keputusan yang tepat dan berdasarkan data (McGloin & Bellezza, 2018).
4. Manajemen Konflik. Konflik dapat terjadi dalam lingkungan bisnis dan mempengaruhi produktivitas karyawan. Manajemen konflik melibatkan pemahaman situasi dan pengaturan proses interaksi personal antara karyawan (Fellows & Liu, 2008), yang dapat membantu meminimalkan konflik dan kerusuhan dalam bisnis.

1.4.4. Ranah Pemerintahan

Psikologi sosial dapat diterapkan dalam bidang pemerintahan untuk membantu memahami perilaku dan proses mental masyarakat dalam konteks sosial dan politik. Dalam pemerintahan, psikologi sosial dapat membantu dalam beberapa hal, seperti:

1. Memprediksi perilaku masyarakat terhadap kebijakan pemerintah dan membantu pemerintah dalam merancang kebijakan yang lebih efektif dan dapat diterima oleh masyarakat.
2. Membantu pemerintah dalam memahami bagaimana masyarakat mempersepsikan diri mereka sendiri dan orang lain, serta bagaimana masyarakat membangun hubungan sosial dengan pemerintah dan antar sesama masyarakat.

3. Membantu pemerintah dalam memahami bagaimana masyarakat memotivasi diri mereka sendiri dan bagaimana mereka mengambil keputusan dalam konteks sosial dan politik (Fathimah et al., 2021).

Dengan memahami perilaku dan proses mental masyarakat dalam konteks sosial dan politik, pemerintah dapat membantu masyarakat untuk mengembangkan keterampilan sosial dan emosional yang diperlukan untuk sukses dalam kehidupan politik dan sosial. Psikologi sosial dapat membantu pemerintah untuk merancang kebijakan yang lebih efektif dan dapat diterima oleh masyarakat, serta membangun hubungan yang lebih baik antara pemerintah dan masyarakat.

1.4.5. Ranah Kesehatan

Psikologi sosial dapat diterapkan dalam bidang kesehatan untuk membantu memahami perilaku kesehatan individu, komunikasi antara pasien dan penyedia layanan kesehatan, dan pengaruh sosial dalam gaya hidup sehat. Beberapa contoh penerapan konsep psikologi sosial dalam bidang kesehatan adalah:

- a. Perubahan Perilaku Kesehatan. Psikologi sosial dapat membantu dalam merancang program intervensi yang membuat perubahan dalam perilaku individu terkait kesehatan. Konsep dasar seperti motivasi dan keyakinan diri dapat membantu individu memperbaiki perilaku kesehatan (Webb & Sheeran, 2006).
- b. Komunikasi Antara Pasien dan Penyedia. Komunikasi antara pasien dan penyedia layanan kesehatan dapat mempengaruhi kualitas pelayanan dan hasil pasien. Konsep psikologi sosial seperti sudut pandang dan pengaruh sosial dapat membantu dalam meningkatkan dan memperbaiki interaksi sosial antara pasien dan penyedia layanan kesehatan (Hargie, 2021).
- c. Pengelolaan Stress. Stress dapat memengaruhi kesehatan individu secara negatif. Konsep psikologi sosial seperti

stres kelompok dan coping berbasis sosial dapat membantu individu dalam mengelola stres terkait dengan masalah kesehatan (Thoits, 2010).

- d. Pengaruh Lingkungan Sosial. Lingkungan sosial dapat mempengaruhi perilaku kesehatan dan kesejahteraan individu. Konsep psikologi sosial seperti tekanan sejawat dan norma sosial dapat membantu dalam memahami faktor sosial yang mempengaruhi perilaku kesehatan (Doan et al., 2022).

1.5. Topik Penelitian Pada Psikologi Sosial

Psikologi sosial merupakan bidang ilmu yang luas dan dapat meneliti berbagai topik terkait perilaku manusia dalam situasi sosial. Beberapa topik penelitian yang dapat dikaji dalam psikologi sosial antara lain:

1. Konformitas dan obedience;
2. Persepsi social;
3. Social thinking;
4. Diri social;
5. Kognisi social;
6. Sikap dan perilaku;
7. Belajar social;
8. Hubungan antar kelompok;
9. Prejudice dan diskriminasi;
10. Empati dan altruisme.

Selain itu, psikologi sosial juga dapat meneliti topik-topik lain seperti kepemimpinan, pengaruh sosial media, stereotip, dan konflik antar kelompok (Mulyadi et al., 2016; Putra et al., 2012). Dalam melakukan penelitian, psikologi sosial menggunakan berbagai metode penelitian seperti observasi, eksperimen, dan survey (H. Hasanah, 2017). Dengan mempelajari berbagai topik penelitian dalam psikologi sosial, diharapkan dapat membantu individu memahami perilaku

manusia dalam situasi sosial dan membangun hubungan sosial yang lebih baik.

1.6. Kesimpulan

Konsep dasar psikologi sosial merangkum berbagai tema terkait interaksi sosial dan perilaku manusia dalam konteks sosial. Konsep dasar psikologi sosial meliputi berbagai topik yang termasuk dalam interaksi sosial seperti persepsi sosial, pengaruh sosial, perilaku dan sikap, identitas sosial, hubungan antarpersonal, konflik dan kerjasama, pengambilan keputusan kelompok.

Penjelasan dan paparan konsep-konsep tersebut dalam bab ini dapat menerapkannya dalam kehidupan sehari-hari, hal tersebut merupakan upaya untuk meningkatkan pemahaman kita tentang diri kita sendiri dan hubungan dengan orang lain serta membangun hubungan sosial yang lebih baik dengan orang lain. Dalam ranah pendidikan, pemerintahan, profesi/karir, bisnis, dan ranah kesehatan, penerapan konsep dasar psikologi sosial dapat meningkatkan efektivitas dalam bekerja dengan orang lain dan memaksimalkan pencapaian tujuan bersama.

DAFTAR PUSTAKA

- Ajzen, I., & Fishbein, M. (2004). *Questions raised by a reasoned action approach: comment on Ogden (2003)*.
- Al-Suqri, M. N., & Al-Kharusi, R. M. (2015). Ajzen and Fishbein's theory of reasoned action (TRA)(1980). In *Information seeking behavior and technology adoption: Theories and trends* (pp. 188–204). IGI Global.
- Arifudin, I. (2007). Urgensi implementasi pendidikan multikultural di sekolah. *INSANIA: Jurnal Pemikiran Alternatif Kependidikan*, 12(2), 220–233.
- Asch, S. E. (1951). Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgments. *Groups, Leadership, and Men*, 177–190.
- Ashmore, R. D., & Del Boca, F. K. (1981). Conceptual approaches to stereotypes and stereotyping. *Cognitive Processes in Stereotyping and Intergroup Behavior*, 1, 35.
- Baron, R. A., & Branscombe, N. R. (2006). *Social psychology*. Pearson Education India.
- Baron, R. A., & Byrne, D. (2005). Psikologi sosial (edisi 10). *Jakarta: Erlangga*.
- Baron, R. A., & Tang, J. (2011). The role of entrepreneurs in firm-level innovation: Joint effects of positive affect, creativity, and environmental dynamism. *Journal of Business Venturing*, 26(1), 49–60.
- Brehm, S. S., Kassin, S. M., & Fein, S. (2005). *Social Psychology. th Boston*. Houghton Mifflin Company.
- Brewer, M. B. (2010). *Intergroup relations*. Oxford University Press.
- Cialdini, R. B., & Goldstein, N. J. (2004). Social influence: Compliance and conformity. *Annu. Rev. Psychol.*, 55, 591–621.

- Coleman, J. S. (1990). *Foundations of social theory*. Harvard university press.
- Deutsch, H. (1973). *Confrontations with myself: An epilogue*.
- Doan, L. P., Nguyen, L. H., Auquier, P., Boyer, L., Fond, G., Nguyen, H. T., Latkin, C. A., Vu, G. T., Hall, B. J., & Ho, C. S. H. (2022). Social network and HIV/AIDS: A bibliometric analysis of global literature. *Frontiers in Public Health*, 10.
- Ekawarna, E. (2018). *Manajemen konflik dan stres*. Bumi Aksara.
- Fahyuni, E. F., & Istikomah, I. (2016). *Psikologi Belajar & Mengajar (kunci sukses guru dalam interaksi edukatif)*. Nizamia Learning Center.
- Fathimah, A. F., Al-Islami, M. F., Gustriani, T., Rahmi, H. A., Gunawan, I., Agung, I. M., & Husni, D. (2021). Kepatuhan Masyarakat Terhadap Pemerintah Selama Pandemi: Studi Eksplorasi Dengan Pendekatan Psikologi Indigenus. *Psikobuletin: Buletin Ilmiah Psikologi*, 2(1), 15–22.
- Fellows, R., & Liu, A. (2008). Impact of participants' values on construction sustainability. *Proceedings of the Institution of Civil Engineers-Engineering Sustainability*, 161(4), 219–227.
- Gawronski, B., & Strack, F. (2012). *Cognitive consistency: A fundamental principle in social cognition*. Guilford press.
- Gibbs, G., & Simpson, C. (2005). Conditions under which assessment supports students' learning. *Learning and Teaching in Higher Education*, 1, 3–31.
- Handayani, T. (2011). Membangun komunikasi efektif untuk meningkatkan kualitas dalam proses belajar mengajar. *Ta'dib: Jurnal Pendidikan Islam*, 16(02), 273–302.
- Harahap, S. R. (2020). Proses Interaksi Sosial Di Tengah Pandemi Virus Covid 19. *Al-Hikmah Media Dakwah, Komunikasi, Sosial Dan Kebudayaan*, 11(1), 45–53.
- Hargie, O. (2021). *Skilled interpersonal communication: Research, theory and practice*. Routledge.

- Hasanah, H. (2017). Teknik-teknik observasi (sebuah alternatif metode pengumpulan data kualitatif ilmu-ilmu sosial). *At-Taqaddum*, 8(1), 21–46.
- Hasanah, Z., & Himami, A. S. (2021). Model pembelajaran kooperatif dalam menumbuhkan keaktifan belajar siswa. *Irsyaduna: Jurnal Studi Kemahasiswaan*, 1(1), 1–13.
- Hatcher, J. A., Bringle, R. G., & Hahn, T. W. (2017). Research on Student Civic Outcomes in Service Learning. *Conceptual Framework and Methods*. Virginia: Stylus Publishing.
- Hilton, J. L., & Von Hippel, W. (1996). Stereotypes. *Annual Review of Psychology*, 47(1), 237–271.
- Iriany, I. S. (2017). Pendidikan karakter sebagai upaya revitalisasi jati diri bangsa. *Jurnal Pendidikan UNIGA*, 8(1), 54–85.
- Irmayanti, N., Pranajaya, S. A., Lodo, R. Y., Haluti, F., Hariyani, F., Ningsih, D. R., Fatsena, R. A., & Uce, L. (2023). *Psikologi Anak*. Global Eksekutif Teknologi.
- Izuma, K., & Adolphs, R. (2013). Social manipulation of preference in the human brain. *Neuron*, 78(3), 563–573.
- Jackson-Dwyer, D. (2013). *Interpersonal relationships*. Routledge.
- Janis, I. L., & Mann, L. (1977). *Decision making: A psychological analysis of conflict, choice, and commitment*. Free press.
- Johnson, D. W., & Johnson, R. T. (2013). Cooperative, competitive, and individualistic learning environments. *International Guide to Student Achievement*, 372–374.
- Lammers, J., Galinsky, A. D., Gordijn, E. H., & Otten, S. (2012). Power increases social distance. *Social Psychological and Personality Science*, 3(3), 282–290.
- Lasmi, A., Bayhaqi, H., & Suhairi, S. (2022). Membangun Kerjasama Tim yang Efekti dalam Organisasi. *Da'watuna: Journal of Communication and Islamic Broadcasting*, 2(1), 35–45.

- Maryam, E. W. (2018). Buku Ajar Psikologi Sosial Jilid I. *Umsida Press*, 1–141.
- Miftah, M. (2008). Strategi komunikasi efektif dalam pembelajaran. *Jurnal Teknodik*, 84–94.
- Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67(4), 371.
- Mulyadi, S., Rahardjo, W., Asmarany, A. I., & Pranandari, K. (2016). Psikologi sosial. *Jakarta: Gunadarma*.
- Mustafa, H. (2011). Perilaku manusia dalam perspektif psikologi sosial. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 7(2).
- Nastiti, D. P., Santoso, S., & Sudiyanto, S. (2019). *Studi Literatur Pengaruh Evaluasi Formatif Terhadap Evaluasi Sumatif*.
- Norton, M. I., Vandello, J. A., & Darley, J. M. (2004). Casuistry and social category bias. *Journal of Personality and Social Psychology*, 87(6), 817–831. <https://doi.org/doi:10.1037/0022-3514.87.6.817>
- Pranajaya, S. A., Firdaus, A., & Nurdin, N. (2020). Eksistensial Humanistik Dalam Perspektif Bimbingan Konseling Islam. *Al-Ittizaan: Jurnal Bimbingan Konseling Islam*, 3(1), 27–41.
- Putra, M. G. B. A., Herdiana, I., & Alvian, I. N. (2012). *Pengantar psikologi sosial*. Airlangga University Press.
- Putri, K. R. A. (2013). Hubungan Antara Identitas Sosial dan Konformitas dengan Perilaku Agresi pada Suporter Sepakbola Persisam Putra Samarinda. *Psikoborneo: Jurnal Ilmiah Psikologi*, 1(3).
- Rahmawati, I. (2022). *Pengantar Psikologi Sosial*. Bumi Aksara.
- Revelle, W. (2016). Hans Eysenck: personality theorist. *Personality and Individual Differences*, 103, 32–39.
- Riauan, M. A. (2020). Stereotip Budaya Pada Himpunan Mahasiswa Daerah di Pekanbaru. *Inter Komunika: Jurnal Komunikasi*, 5(1), 43–56.
- Saleh, A. A. (2020). *Psikologi Sosial*. IAIN Parepare Nusantara

Press.

- Sherif, M., Harvey, O. J., White, B. J., Hood, W. R., & Sherif, C. W. (1961). Intergroup conflict and cooperation: The Robbers Cave experiment. *Institute of Group Relations, University of Oklahoma, Norman, OK.*
- Siahaan, A. (2017). *Kepemimpinan Pendidikan: Aplikasi Kepemimpinan Efektif, Strategis, dan berkelanjutan.*
- Sidin, A. I., & Herno Della, R. (2021). *Perilaku Organisasi. Literasi Nusantara.*
- Simbolon, M. (2007). Persepsi dan kepribadian. *Jurnal Ekonomis, 1(1), 52–66.*
- Singh, A. K. (2019). *Social psychology.* PHI Learning Pvt. Ltd.
- Sipuan, S., Warsah, I., Amin, A., & Adisel, A. (2022). Pendekatan Pendidikan Multikultural. *Aksara: Jurnal Ilmu Pendidikan Nonformal, 8(2), 815–830.*
- Soeparno, K., & Sandra, L. (2011). Social psychology: The passion of psychology. *Buletin Psikologi, 19(1), 16–28.*
- Stasser, G. (1992). Information salience and the discovery of hidden profiles by decision-making groups: A “thought experiment.” *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 52(1), 156–181.*
- Suardipa, I. P. (2020). Proses Scaffolding Pada Zone Of Proximal Development (ZPD) Dalam Pembelajaran. *Widyacarya: Jurnal Pendidikan, Agama Dan Budaya, 4(1), 79–92.*
- Suharyat, Y. (2009). Hubungan antara sikap, minat dan perilaku manusia. *Jurnal Region, 1(3), 1–19.*
- Supriatin, A., & Nasution, A. R. (2017). Implementasi pendidikan multikultural dalam praktik pendidikan di Indonesia. *Elementary, 3(1), 1–13.*
- Susetyo, D. P. B. (2021). *Dinamika Kelompok: Pendekatan Psikologi Sosial.* SCU Knowledge Media.
- Tajfel, H., Turner, J. C., Austin, W. G., & Worchel, S. (1979). An

- integrative theory of intergroup conflict. *Organizational Identity: A Reader*, 56(65), 9780203505984–16.
- Thoits, P. A. (2010). Stress and health: Major findings and policy implications. *Journal of Health and Social Behavior*, 51(1_suppl), S41–S53.
- Usman, H. (2019). *Kepemimpinan Efektif: Teori, Kepemimpinan, Dan Praktik*. Bumi Aksara.
- Wahyudi, A. (2015). KONFLIK, KONSEP TEORI DAN PERMASALAHAN ANDRI WAHYUDI. *Jurnal Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik*, 8(1), 38–52.
- Webb, T. L., & Sheeran, P. (2006). Does changing behavioral intentions engender behavior change? A meta-analysis of the experimental evidence. *Psychological Bulletin*, 132(2), 249.
- Yanti, R. P. (2018). Pembelajaran Berbasis Multikultural Pada Matapelajaran Sosiologi. *Jurnal Basicedu*, 2(2), 70–74.
- Zulkarnain, I., Asmara, S., & Sutatminingsih, R. (2019). Konsep Diri Dari Perspektif Dimensi Internal: Kajian Psikologi Komunikasi Nilai Tujur di Suku Mandailing. *Jurnal Ilmiah Ilmu Komunikasi Communique*, 2(1), 1–9.

BAB 2

RUANG LINGKUP PSIKOLOGI SOSIAL

Oleh Sri Wahyuning Astuti

2.1. Pendahuluan

Manusia dengan kehidupan sosialnya sangat unik dan menarik untuk dikaji. Dalam banyak peristiwa kehidupan sering sekali kita "dipaksa" memahami perilaku kehidupan manusia dalam ranah sosial mereka. Lihatlah bagaimana seseorang rela dengan mudahnya mengeluarkan banyak uang untuk hobi atau kesenangan? Bagaimana orang dengan tanpa rasa bersalah melakukan tindakan kejahatan atas nama dendam? Atau banyak dari mereka yang mempertaruhkan nyawa mereka untuk pekerjaan yang sangat berbahaya? Semua tindakan yang dilakukan orang dalam contoh diatas, hanya sebagian dari banyak perilaku yang muncul dari perilaku manusia dalam ranah sosial.

Kajian tentang perilaku individu dalam ranah sosial menjadi pokok bahasan dalam memahami psikologi sosial lebih lanjut

2.2. Pengertian Psikologi Sosial

Psikologi sosial menurut Myers (David G. Myers, 2010) adalah ilmu yang mempelajari pengaruh situasi kita, dengan perhatian khusus pada bagaimana kita melihat dan mempengaruhi satu sama lain. Lebih tepatnya, psikologi sosial adalah studi ilmiah tentang bagaimana orang berpikir, mempengaruhi, dan berhubungan satu sama lain (David G. Myers, 2010) Psikologi sosial terletak pada batas psikologi dengan sosiologi. Dibandingkan dengan sosiologi (studi tentang

orang-orang dalam kelompok dan masyarakat), fokus psikologi sosial lebih pada individu dan menggunakan lebih banyak eksperimen. Dibandingkan dengan psikologi kepribadian, psikologi sosial kurang berfokus pada perbedaan individu dan lebih pada bagaimana individu, secara umum, memandang dan mempengaruhi satu sama lain

Psikologi sosial masih merupakan ilmu muda. Eksperimen psikologi sosial pertama dilaporkan hampir satu abad yang lalu (1898), dan psikologi sosial teks pertama tidak muncul sampai sebelum dan sesudah tahun 1900 (Smith, 2005). Psikologi sosial mempelajari pemikiran, pengaruh, dan hubungan sosial (Smith, R. A., & Weber, 2005) Sementara itu Kenneth S. Bordens menjelaskan bahwa psikologi sosial adalah studi ilmiah tentang bagaimana individu berpikir dan merasakan "tentang", berinteraksi "dengan", dan mempengaruhi satu sama lain, secara individu dan dalam kelompok. Psikologi sosial adalah cabang psikologi yang mempelajari perilaku sosial—pemikiran dan perilaku individu yang berhubungan dengan manusia lainnya (Bordens & Horowitz, 2013)

Psikologi sosial menyediakan alat untuk membantu memahami hal-hal yang terjadi dalam diri kita diantaranya kehidupan pribadi. Kajian ini membantu memahami interaksi sehari-hari berupa persahabatan, hubungan cinta, interaksi di tempat kerja, dan kinerja di sekolah.

2.3. Ruang Lingkup Psikologi Sosial

Sebagai ilmu yang berada dibawah payung besar psikologi, bahan kajian psikologi sosial adalah perilaku yang timbul dalam konteks sosial. Karena itulah yang dipelajari adalah masalah sosial dan yang menggerakkan atau rangsangan sosial. Keduanya berdasarkan bahan kajian para ahli dianggap sebagai penggerak individu dalam berperilaku. Berdasarkan pertimbangan tersebut psikologi sosial memberi batasan pada kajian terkait perilaku individu dalam kaitannya dengan situasi perangsang sosial (Ahmadi, 2002) Objek pembicaraan dan pembahasan psikologi

sosial seringkali bebarengan dengan kajian sosiologi. Persoalan sosial yang dibahas dalam kajian sosiologi adalah kelompok manusia dalam satu kesatuan seperti kelompok dan perubahannya. Sedangkan Psikologi Sosial meninjau hubungan individu yang satu dengan yang lain. Kajian diantaranya adalah pengaruh pimpinan, pengaruh terhadap anggota, dan kelompok lainnya.

Persamaan pembahasan keduanya dapat disimpulkan bahwa ruang lingkup pembahasan psikologi sosial berada pada ruang antara psikologi dan sosiologi. Irisan dan titik singgung keduanya dalam sejarah ilmu pengetahuan memunculkan ilmu baru dalam psikologi yakni Psikologi sosial. Psikologi Sosial adalah bagian dari psikologi yang secara khusus mempelajari tingkah laku manusia atau kegiatan manusia dalam hubungannya dengan situasi sosial (Ahmadi, 2002). Dalam bukunya "social psychology" Myers mengemukakan ruang lingkup psikologi sosial yaitu:

1. Pikiran Sosial

Pikiran sosial adalah bagaimana individu memahami diri sendiri dan orang lain, apa yang diyakini, penilaian yang dibuat individu dan sikap yang dimiliki (David G. Myers, 2010)

Manusia mengkonstruksi realitas sosial

Sebagai manusia kita memiliki dorongan untuk menjelaskan perilaku dan mengkaitkannya dengan perilaku orang lain. Setiap orang memunculkan reaksi yang berbeda atas situasi yang sama. Perbedaan reaksi itu bisa saja terjadi karena perbedaan berpikir. Sebagai contoh saat orang menghina kita, maka bagaimana kita merespon sangat tergantung dari apakah kita mengkaitkannya dengan permusuhan atau buruknya mood kita hari itu. Bagaimana kita membangun sebuah realitas di jelaskan oleh Myers dalam sebuah uji coba yang dilakukan oleh Hastorf & Cantril, 1954; lihat juga Loy & Andrews, 1981). Pertandingan sepak bola Princeton-Dartmouth tahun 1951 memberikan demonstrasi klasik tentang bagaimana kita membangun realitas. Pertandingan tersebut dianggap sebagai

pertandingan paling kasar dan brutal dalam sejarah kedua sekolah. Selain dari Princeton dipaksa keluar arena pertandingan dengan kondisi hidung patah, perkelahian juga meletus, dan ada luka serius dari kedua sekolah. Jelas apa yang terjadi di lapangan tidak sesuai dengan citra Ivy League tentang bangsawan kelas atas. Peristiwa ini kemudian dijadikan sebagai bentuk eksperimen oleh dua orang Psikolog. Masing masing Psikolog dari dua sekolah itu menyajikan film terkait peristiwa kerusuhan yang terjadi. Saat memberikan eksperimen sebelumnya siswa diberikan perintah untuk benar benar melihat pertandingan yang terjadi dan mencatat semua bentuk pelanggaran selama pertandingan dan memberikan catatan siapa yang harus bertanggung jawab atas pelanggaran tersebut.

Hasil dari eksperimen ini, siswa dari masing-masing sekolah memiliki kecenderungan untuk membela sekolahnya masing-masing, meski berdasarkan catatan sekolah Dartmouth lebih banyak melakukan pelanggaran. Kesimpulan dari eksperimen ini adalah meskipun di luar sana ada realita obyektif, namun orang melihatnya berdasarkan keyakinan dan nilai yang dianut (David G. Myers, 2010)

Intuisi Sosial

Berbicara tentang intuisi sosial, semua dari kita adalah "ahli intuisi". Betapa tidak, kita sering kali menyimpulkan perilaku seseorang dengan cepat dan tepat namun hanya berdasarkan kebutuhan. Saat kita mengetahui perilaku yang dilakukan seseorang konsiten dan khas, maka kita akan serta merta melakukan kesimpulan dan mengkaitkan perilaku itu dengan kepribadiannya. Sebagai contoh saat kita melihat seseorang yang berulang kali memberikan komentar sinis, maka kita akan menyimpulkan bahwa watak orang tersebut memang buruk. Kesimpulan ini disertai dengan sikap menghindar terhadap orang tersebut. Tidak hanya pandangan terhadap orang lain, pandangan terhadap diri sendiri juga mempengaruhi bagaimana kita bersikap kepada orang lain. Saat ini mungkin anda bisa bertanya pada diri anda, bagaimana anda memandang diri sendiri? Seorang yang percaya dirikah? optimiskah? Atau

cenderung narsistik, jawaban terhadap pertanyaan anda akan mempengaruhi emosi dan tindakan kita. Pada kenyataannya Institusi yang kita miliki seringkali sangat kuat, bahkan cenderung berbahaya. Orang sering sekali menggunakan intuisi saat menghadapi situasi kritis. Lihatlah bagaimana seorang HRD yang harus mengambil keputusan dalam merekrut karyawan. Perhatikan juga bagaimana kita memilih salah satu pilihan dari koin yang akan di lempar "gambar" atau angka".

Sejumlah perilaku tersebut adalah salah satu bentuk intuisi. Perhatikan bagaimana orang lebih memilih perjalanan dengan menggunakan "darat" dari pada pesawat karena trauma dengan peristiwa kecelakaan pesawat. Padahal jika dilihat jumlah kecelakaan kendaraan darat lebih besar dari kecelakaan menggunakan pesawat udara. Intuisi meski banyak sekali digunakan dalam pengambilan keputusan perilaku, namun tidak lepas dari kesalahan. Kita bahkan seringkali keliru dengan intuisi diri kita sendiri dan keliru memprediksi masa depan kita. Karena itulah intuisi sosial harus diperhatikan sebagai kekuatan atau justru mengundang bahaya. Psikologi sosial dalam hal ini membentengi pemikiran kita dengan menahan intuisi impulsif dengan berpikir kritis (David G. Myers, 2010)

2. Social Influence

Pengaruh Sosial Membentuk Perilaku Kita

Aristoteles menyebut, manusia sejatinya adalah hewan sosial. Pendapat ini dibuktikan dalam sebuah observasi yang dilakukan oleh Matthias Mehl dan James Pennebaker di tahun 2003. Keduanya mencoba menghitung perilaku sosial siswa di Universitas Texas dengan menggunakan *microcassette recorder* dan mikrofon. Setiap 12 menit sekali selama jam bangun mereka, perekam yang dioperasikan komputer tanpa terasa akan merekam selama 30 detik. Meskipun periode observasi hanya mencakup hari kerja (termasuk waktu kelas), hampir 30 persen waktu siswa dihabiskan dalam percakapan (David G. Myers, 2010). Ekperimen ini membuktikan bahwa hubungan adalah bagian besar dari keberadaan manusia. Sebagai makhluk

sosial, kita menanggapi konteks langsung kita. Terkadang kekuatan situasi sosial membuat kita bertindak berlawanan dengan sikap yang kita ungkapkan. Pada situasi yang sangat buruk dan jahat dapat mengalahkan niat baik. Kondisi inilah yang mendorong orang seringkali melakukan kejahatan dengan alasan terpaksa karena diancam oleh pimpinan atau orang lain. Lihat lah juga bagaimana bawahan yang terpaksa melakukan *mark up* uang proyek pemerintah karena dipaksa atasan.

Budaya membantu kita menentukan situasi terhadap diri kita. Sebagai contoh standar terhadap kejujuran, ketepatan waktu, disiplin berbeda bagi masing-masing orang. Beberapa pertanyaan yang mungkin bisa sedikit membuka bagaimana anda memaknai sesuatu berdasarkan budaya anda.

- a. Jika ditanyakan bagaimana kriteria cantik menurut anda? Apakah mereka dengan tubuh yang langsing atau sebaliknya? Jawaban anda akan merujuk pada lingkungan dimana anda tinggal
- b. Bagaimana cara anda berperilaku? Anda masuk dalam golongan yang "santai" atau harus selalu terburu buru? Jawaban anda akan merujuk pada etnis tertentu?
- c. Bagaimana cara anda memandang sebuah pernikahan dan keluarga? Apakah anda berpusat pada diri sendiri? Jawaban anda merujuk pada cara pandang individualisme modern yang bisa jadi menjadi pola pikir anda (David G. Myers, 2010)

Menurut Psikolog sosial Hazel Markus : "Orang-orang, di atas segalanya, mudah dibentuk." Dengan kata lain, kita beradaptasi dengan konteks sosial kita. Sikap dan perilaku kita dibentuk oleh kekuatan sosial eksternal. Meski kekuatan sosial eksternal mempengaruhi perilaku, namun manusia bukanlah individu pasif seperti pohon yang bisa bergoyang kemana angin berhembus (Hazel R Markus, 1991) Sikap batin kita mempengaruhi perilaku kita. Bagaimana kita bersikap terhadap terhadap politik akan mempengaruhi perilaku memilih kita. Sikap remaja terhadap rokok akan mempengaruhi perilaku

mereka terhadap desakan teman sebaya untuk ikut merokok. Disposisi kepribadian juga mempengaruhi perilaku. Menghadapi situasi yang sama, orang yang berbeda dapat bereaksi secara berbeda. Joker yang merasa sepanjang hidupnya terus tersakiti muncul sebagai pribadi yang penuh dendam dan amarah. Berbeda dengan perjalanan hidup Buya Hamka, meski sepanjang hidup perjalanan banyak di"zolimi" namun beliau menunjukkan kebesaran hatinya dengan tetap memberikan pengormatan terhadap pemimpin yang memenjarakannya. Dua fenomena diatas menunjukkan bahwa sikap dan kepribadian mempengaruhi perilaku.

3. Hubungan Sosial

Perilaku Sosial Berakar Secara Biologis. Psikologi sosial di abad dua puluh satu memberikan pemahaman yang luas terhadap pengaruh biologis terhadap perilaku manusia. Banyak perilaku sosial yang mencerminkan kondisi biologis seseorang. Sebelumnya pandangan psikologi evolusioner menjelaskan bahwa sifat alami manusia diwariskan oleh nenek moyang kita. Mereka mewarisi bagaimana cara orang berperilaku dan bereproduksi. Seleksi alam juga mempengaruhi bagaimana seseorang membenci, mencintai dan menyakiti satu dengan yang lainnya. Tidak hanya itu, alam juga memberikan kapasitas yang sangat besar untuk belajar dan beradaptasi dengan lingkungan yang bervariasi. Jika setiap peristiwa psikologis (setiap pikiran, setiap emosi, setiap perilaku) bersamaan dengan peristiwa biologis, maka neurobiologi juga mendasari perilaku sosial. Pertanyaan yang muncul dalam konsep ini adalah bagian otak mana yang mempengaruhi saat seseorang jatuh cinta? (David G. Myers, 2010)

Apa yang bisa dijelaskan dengan komposisi otak atas perilaku agresi yang muncul untuk mereka yang kecanduan film porno? Bagian dalam tubuh kita yaitu otak, pikiran dan perilaku adalah sebuah sistem yang saling melakukan koordinasi. Ahli saraf sosial (Cacioppo & lain-lain, 2007) menekankan bahwa perilaku sosial dipengaruhi oleh pengaruh biologis dan sosial. Pikiran dan tubuh adalah satu sistem besar. Hormon stres

memengaruhi perasaan dan tindakan kita. Pengucilan sosial meningkatkan tekanan darah. Dukungan Sosial memperkuat sistem kekebalan melawan penyakit. Bio-psiko-sosial mencerminkan interaksi pengaruh biologis, psikologis, dan sosial (Cacioppo, J. T., 2007)

Selain Myers, ahli psikologi sosial lain juga membagi psikologi sosial dalam beberapa ruang lingkup adalah Shaw&Constanzo (Marvin E. Shaw, 1982). Dalam bukunya *theories of Social Psychology* . Ruang lingkup Psikologi sosial dibagi menjadi:

2.3.1. Pengaruh sosial terhadap proses individu.

Kajian terkait ini adalah tentang persepsi, motivasi proses belajar, dan atribusi

Pertama, Persepsi, kita masing-masing membangun versi realitas sosial yang sesuai dengan persepsi dan interpretasi peristiwa (Jussim, 1991). Untuk memahami motif dan perilaku orang lain, melalui proses persepsi sosial, strategi dan metode (Jussim, 1991). Proses dimana kita membuat penilaian tentang orang lain disebut pembentukan kesan. Budaya membuat seseorang membentuk kesan, dan budaya Barat menekankan individu, pentingnya "apa yang ada di dalam diri seseorang", sebagai penyebab perilaku (Jones, 1990). Kita juga mungkin diprogram secara biologis untuk membentuk kesan seseorang. Untuk dapat bertahan hidup hingga sekarang manusia purba membuat kesimpulan yang akurat tentang orang lain, kemampuan tersebut ternyata bagian dari warisan genetik (Flohr, 1987). Persepsi sosial melibatkan pemrosesan otomatis — membentuk kesan tanpa banyak berpikir atau perhatian (Logan, 1989). Berpikir yang sadar dan membutuhkan usaha disebut sebagai pemrosesan terkontrol. Pemrosesan otomatis adalah pemikiran yang terjadi terutama di luar kesadaran (Bordens & Horowitz, 2013). Sebagai contoh saat kita melihat orang tertawa maka secara otomatis kita melihatnya mereka

tengah berbahagia (Fiske, S. T., & Taylor, 1991) Meski melakukan pemrosesan informasi, namun kita cenderung menggunakan cara yang lebih mudah untuk melakukan pemrosesan informasi (Taylor, 1981).

Kecenderungan ini tidak lantas menunjukkan kemalasan dalam berpikir, namun manusia memiliki kapasitas yang terbatas untuk memahami informasi dan dapat menangani hanya jumlah yang relatif kecil pada satu waktu (Fiske, 1993). Kita cenderung kikir kognitif dalam konstruksi realitas sosial: Kecuali termotivasi untuk melakukan sebaliknya, yakni menggunakan upaya yang cukup untuk menyelesaikan pekerjaan (Fiske, 1993) Tindakan pengendalian diri dan proses pembentukan kesan adalah dua hal yang terkait dengan persepsi sosial. Seringkali dalam berpikir maupun bertingkahtaku kita sedemikian membentuknya agar mendapatkan hasil yang diinginkan. Sayangnya meski diri yang sadar itu penting, namun hanya memainkan peran kausal aktif sekitar 5% dari tindakan kita. Ini menunjukkan bahwa terlepas dari keyakinan kita pada kehendak bebas dan penentuan nasib sendiri, tampaknya banyak bahkan sebagian besar perilaku kita ditentukan oleh proses yang tidak sadar, atau otomatis (Bargh & Chartrand, 1999).

Daniel Wegner dan rekan kerjanya menunjukkan bahwa orang secara keliru percaya bahwa mereka sengaja menyebabkan suatu perilaku padahal sebenarnya mereka dipaksa untuk bertindak oleh rangsangan yang tidak mereka sadari (Wegner, Ansfield, & Pilloff, 1998). Wegner dan Whealey (1999) mengemukakan bahwa faktor-faktor yang benar-benar menyebabkan kita bertindak jarang hadir dalam kesadaran kita (Bordens & Horowitz, 2013) Bargh (1997) menulis bahwa respon otomatis dipelajari awalnya dari pengalaman dan kemudian digunakan secara pasif, mudah, dan tidak sadar setiap kali kita bertemu objek atau situasi yang sama. Misalnya, Chartrand dan Bargh (1996) menunjukkan hal itu ketika individu tidak memiliki tujuan yang jelas untuk membentuk

kesan orang lain, tujuan tersebut dapat diwujudkan secara tidak sadar (Bordens & Horowitz, 2013)

Kedua, Motivasi, perspektif biologis yang berkaitan dengan motivasi pendekatan sering mempertimbangkannya secara berulang-ulang hubungan dengan penghargaan dan insentif. Elliot, Eder, dan Harmon-Jones (2013) menjelaskan "Kebanyakan [perspektif] menghubungkan pendekatan motivasi untuk konsep nafsu makan, penghargaan, dan insentif, dan menghubungkan motivasi penghindaran dengan konsep keengganan, hukuman, dan ancaman." Panksepp (2013), yang mendasarkan perspektif biologis yang paling berpengaruh pada emosi dan motivasi, mengacu pada "sistem motivasi" meletakkan konsep MENCARI (dia menggunakan huruf kapital konsep teorinya untuk menjaga berbeda dari konsep biasa).

Dia lebih lanjut mengemukakan bahwa sistem pencarian memungkinkan beberapa sistem emosi lainnya untuk bekerja secara efektif (misalnya, CARE, LUST, BERMAIN). Ketika mendapatkan rangsangan, dorongan MENCARI mengisi pikiran dengan keinginan dan minat, dan memotivasi organisme untuk menggerakkan tubuh mereka dengan mudah mencari sumber daya yang mereka butuhkan, dambakan, dan inginkan. Saat kurang aktif karena berbagai alasan—mulai dari kekalahan sosial yang mendorong ketidakberdayaan/stres kronis atau defisit saraf usia tua, depresi dapat terjadi. Ketika terlalu aktif, yang dapat timbul dari penyalahgunaan narkoba, perilaku bisa menjadi berlebihan, sering dipandu oleh psikotik delusi dan pikiran manik (Lange et al., 2012). Pendekatan motivasi melibatkan sejumlah struktur saraf yang berjalan dari otak tengah ke atas ke korteks frontal medial. Sejumlah ilmuwan merujuk pada pendekatan motivasional sistem sebagai hadiah, kesenangan, atau penguatan sistem.

Sejumlah pendapat ahli dirangkum dan menghasilkan kesimpulan:

- a. Pendekatan Motivasi tidak selalu terkait dengan pengaruh positif tetapi mungkin terkait dengan pengaruh negatif;
- b. pendekatan motivasi tidak selalu ditimbulkan oleh rangsangan positif;
- c. Pendekatan Motivasi dapat timbul dari yang lain sumber selain objek tujuan eksternal (Lange et al., 2012)

Ketiga, Atribusi, teori atribusi berkaitan dengan bagaimana orang biasa menjelaskan penyebab perilaku dan peristiwa. Misalnya, apakah seseorang marah karena pemarah atau karena sesuatu yang buruk terjadi? Definisi formal diberikan oleh Fiske dan Taylor (1991). "Teori atribusi berkaitan dengan bagaimana persepsi sosial menggunakan informasi untuk sampai pada penjelasan kausal atas peristiwa. Memeriksa informasi apa yang dikumpulkan dan bagaimana digabungkan untuk membentuk penilaian kausal" (Fiske, S. T., & Taylor, 1991). Heider (1958) percaya bahwa orang adalah psikolog naif yang mencoba memahami dunia sosial. Orang cenderung melihat hubungan sebab-akibat, bahkan ketika tidak ada. Heider sendiri tidak terlalu mengembangkan teori untuk menekankan tema-tema tertentu yang diambil orang lain. Ada dua gagasan utama dari atribusi ini yakni atribusi disposisional (penyebab internal) vs. situasional (penyebab eksternal)(Heider, 1958)

1. Atribusi Disposisional, Atribusi disposisi menetapkan penyebab perilaku pada beberapa karakteristik internal seseorang daripada pada kekuatan luar. Saat kita menjelaskan perilaku orang lain, kita mencari atribusi internal yang bertahan lama, seperti ciri-ciri kepribadian. Ini dikenal sebagai kesalahan atribusi fundamental. Misalnya, mengaitkan perilaku seseorang dengan kepribadian, motif, atau kepercayaannya.
2. Atribusi Situasional, proses menetapkan penyebab perilaku ke beberapa situasi atau peristiwa di luar kendali seseorang daripada beberapa karakteristik internal.

Ketika mencoba menjelaskan perilaku yang kita lakukan, kita cenderung membuat atribusi eksternal, seperti fitur situasional atau lingkungan (Lange et al., 2012)

Teori Inferensi Koresponden Jones & Davis

Jones dan Davis (1965) berpikir bahwa orang memberi perhatian khusus pada perilaku yang disengaja (sebagai lawan dari perilaku yang tidak disengaja atau tidak terpikirkan) (Jones, E.E. and Davis, 1965). Teori Jones dan Davis membantu kita memahami proses pembuatan atribusi internal. Mereka mengatakan bahwa kita cenderung melakukan ini, ketika kita melihat korespondensi antara motif dan perilaku. Misalnya, ketika kita melihat korespondensi antara seseorang yang berperilaku ramah dan menjadi orang yang ramah. Atribusi disposisional (yaitu, internal) memberi kita informasi, dimana dari informasi tersebut kita dapat membuat prediksi tentang perilaku seseorang di masa depan. Teori inferensi koresponden menggambarkan kondisi di mana kita membuat atribut disposisional pada perilaku yang kita anggap disengaja. Davis menggunakan istilah inferensi koresponden untuk merujuk pada suatu kesempatan ketika seorang pengamat menyimpulkan bahwa perilaku seseorang cocok atau sesuai dengan kepribadian mereka. Ini adalah istilah alternatif untuk atribusi disposisional.

Model Kovariansi Kelley

Model kovariansi Kelley (1967) adalah teori atribusi yang paling terkenal. Dia mengembangkan model logis untuk menilai apakah tindakan tertentu harus dikaitkan dengan beberapa karakteristik (disposisi) orang atau lingkungan (situasi). Istilah kovariansi berarti bahwa seseorang memiliki informasi dari beberapa pengamatan pada waktu dan situasi yang berbeda dan dapat merasakan kovariansi dari efek yang diamati dan penyebabnya. Dia berpendapat bahwa orang bertindak seperti ilmuwan dalam mencoba menemukan penyebab perilaku (Kelley, 1967). Lebih khusus lagi, mereka mempertimbangkan tiga jenis bukti:

1. **Konsensus:** sejauh mana orang lain berperilaku dengan cara yang sama dalam situasi yang sama. Misalnya, Farhan merokok ketika dia pergi makan bersama temannya. Jika temannya merokok, perilakunya tinggi dalam konsensus. Jika hanya Farhan yang merokok, itu rendah.
2. **Kekhususan:** sejauh mana orang tersebut berperilaku dengan cara yang sama dalam situasi yang serupa. Jika Farhan hanya merokok saat dia keluar dengan teman-temannya, perilakunya memiliki kekhasan yang tinggi. Jika dia merokok kapan saja atau di mana saja, kekhususannya rendah.
3. **Konsistensi:** sejauh mana orang tersebut berperilaku seperti ini setiap kali situasi terjadi. Jika Farhan hanya merokok saat keluar bersama teman-temannya, konsistensinya tinggi. Jika dia hanya merokok pada satu kesempatan khusus, konsistensinya rendah (Kelley, 1967)

2.3.2. Ruang lingkup kedua proses individual.

Kajian yang masuk dalam ruang lingkup ini diantaranya bahasa, sikap sosial dan imitasi.

Pertama, Bahasa, penggunaan bahasa berimplikasi pada banyak proses psikologis sosial, dan mengingat perannya dalam kehidupan sosial sehari-hari, penting untuk memahami dasar-dasar sosialnya. Bidang bahasa dan psikologi sosial menyoroti hubungan antara bahasa dan komunikasi dan mengedepankan perbedaan antara pendekatan sosial-psikologis dan komunikasi. Salah satu isu sentral adalah bilingualisme dan hubungan antara bahasa, identitas, dan budaya. "Apa itu bahasa?" melambangkan pendekatan tradisional dari bahasa- pandangan yang masih menginformasikan banyak penelitian dalam kognisi sosial. Di dalam pandangan ini, bahasa adalah struktur tanpa tubuh dan dipisahkan dari waktu nyata. Bahasa dianggap sebagai seperangkat simbol dan "aturan" tentang bagaimana menggabungkan mereka dan keduanya "virtual dan di luar

waktu" (Ricoeur, 1955). Bahasa dianggap abstrak, dan "tanpa subjek." Lensa ini menampilkan bahasa sebagai sesuatu yang ekstra individual dan sistematis bersifat abstrak dan kehidupan sendiri. Asumsi ini memungkinkan pemeriksaan bahasa dalam hal hubungan antara sifat-sifat spesifiknya dalam abstraksi terpisah (misalnya, semantik leksikal, kategori gramatikal, urutan kata). Pendekatan bahasa seperti itu tidak dapat dikaitkan dengan bagaimana bahasa berinteraksi dengan proses psikologis (Lange et al., 2012)

Kedua, Sikap Sosial, studi tentang sikap telah menjadi perhatian mendasar bagi para psikolog sosial sepanjang sejarah lapangan. Sikap biasanya menyiratkan perasaan yang bersifat positif maupun negatif. Gordon Allport, menjelaskan "Sikap adalah keadaan mental dan saraf kesiapan, diatur melalui pengalaman, mengerahkan arahan atau pengaruh dinamis atas respons individu terhadap semua objek dan situasi yang terkait" Definisi dari Allport merupakan definisi yang kaya dan komprehensif, dan meskipun ada banyak definisi ulang selama bertahun-tahun, definisi Allport masih berlaku (Allport, 1953)

Definisi dari Allport dapat dibagi menjadi tiga bagian, masing-masing dengan beberapa implikasi penting

1. Karena sikap adalah keadaan kesiapan mental atau saraf, maka sikap itu harus bersifat pribadi.
2. Jika sikap diorganisasikan melalui pengalaman, mereka mungkin terbentuk melalui belajar dari berbagai pengalaman dan pengaruh. Sikap kita tentang, peran yang pantas untuk pria dan wanita dibentuk oleh sikap yang diwariskan budaya kita, terutama oleh orang tua, teman, dan agen sosialisasi lainnya, seperti sekolah dan televisi.
3. Gagasan bahwa sikap hanya muncul dari pengalaman terlalu membatasi. Banyak bukti muncul bahwa beberapa sikap juga memiliki unsur genetik (Tesser, 1993). Sikap terdiri dari empat komponen yang saling berhubungan: kognisi, afektif tanggapan, niat perilaku, dan perilaku.

Dalam pengaplikasiannya sikap dibagi menjadi dua yaitu sikap eksplisit dan implisit. Sikap eksplisif adalah sikap dimana kita bisa mengungkapkan dan menyadari pengaruhnya terhadap perilaku. Sikap eksplisit beroperasi pada tingkat kesadaran, sadar akan dasar dasar kognitif yang menyertanya dan bagaimana hubungannya dengan perilaku. Sikap berikutnya yang beroperasi secara tidak sadar adalah sikap implisit. Secara khusus, sikap implisit didefinisikan sebagai “tindakan atau penilaian yang berada di bawah kontrol evaluasi yang diaktifkan secara otomatis tanpa kesadaran pelaku akan penyebabnya (Greenwald, McGhee, & Schwartz, 1998, hal. 1464). Dengan kata lain, implisit sikap mempengaruhi perilaku secara otomatis, tanpa pikiran sadar, dan di bawah level kesadaran (Allport, 1953)

Kedua, imitasi. Jik sugesti adalah faktor pemrakarsa dan sugestibilitas adalah kepekaan terhadap yang baru, maka respons aktual terhadap sugesti adalah suatu bentuk peniruan atau kontra-imitasi. Imitasi adalah respon tidak sadar atau sadar terhadap sugesti; itu adalah hasil motorik dari fase impuls sugesti. Karena Tarde, seorang hakim yang berurusan dengan kasus-kasus kriminal, pertama-tama dikejutkan oleh pengulangan perilaku anti-sosial dan kemudian, oleh perilaku normal, dituntun untuk membuat studinya yang indah dan ekstensif tentang hukum peniruan. Banyak jenis kegiatan yang dianggap meniru yang setelah diteliti ternyata merupakan bentuk komunikasi. Anak laki-laki yang mengepalkan tinjunya ketika dia bertemu dengan kepalan tangan anak laki-laki lain tidak meniru yang lain, tetapi membuat respons perlindungan yang tepat.

Ketiga, imitasi tidak sadar, peniruan tak sadar biasanya didahului oleh sugesti tidak langsung, sedangkan peniruan sadar biasanya diinduksi oleh sugesti langsung. Dalam kasus peniruan yang tidak disadari, sugesti tidak langsung secara tidak sadar melepaskan mekanisme kebiasaan atau impulsif dan individu merespons secara otomatis. Seseorang yang menanggapi sugesti

secara otomatis menggambarkan peniruan yang tidak disadari. Prosesnya adalah alam bawah sadar.

Keempat, imitasi sadar, Imitasi sadar, adalah proses yang agak berbeda. Misalkan ketika seorang teman dan saya berjalan bersama, dia tiba-tiba teringat yang lain. Imitasi sadar bekerja kurang lebih secara langsung sebanding dengan superioritas yang diperhitungkan dan kurang lebih berbanding terbalik dengan jarak sosial dari tindakan atau ide yang merupakan stimulus (Emory S. Bogardus., 1924)

2.3.3. Studi tentang interaksi kelompok

Ruang lingkup berikutnya adalah studi tentang Interaksi Kelompok. Yang termasuk dalam bahan kajian ini adalah kepemimpinan, komunikasi hubungan kekuasaan, kerjasama, persaingan dan konflik.

1. Konflik adalah pertentangan atau tarik-menarik antara dorongan-dorongan yang bertentangan. Menurut Colman 'Konflik adalah frustrasi yang diantisipasi yang terkandung dalam pilihan salah satu alternatif'. Konflik terjadi pada individu ketika lebih dari satu keinginan atau motif yang sama kuatnya hadir pada saat yang sama dan menekan untuk segera dipuaskan (Coleman, 2000) Jika salah satu motif lemah, maka akan ditekan dan motif yang lebih kuat untuk mendapatkan kepuasan. Konflik menimbulkan banyak ketegangan pada individu, dan sangat mengganggu. Ketegangan berlanjut sampai keputusan diambil dan konflik diselesaikan. Dalam konflik total mungkin merupakan gesekan antara dua keinginan, motif, kebutuhan atau nilai, akhirnya yang lebih kuat akan menang. Kadang-kadang, ketika dia tidak dapat menyelesaikan konflik, individu tersebut akan dihadapkan pada konsekuensi yang parah, yang tidak dapat dia tahan dan mencoba melarikan diri dari arena konflik melalui cara yang tidak sehat.

2. **Jenis Konflik:** Ada berbagai jenis konflik. Sangat umum di antara mereka adalah:
 - a. **Konflik Intrapersonal;** Ini adalah konflik yang disebabkan dalam individu. Konflik ini muncul sebagai akibat dari dua atau lebih motif atau tujuan yang ingin dicapai dalam satu waktu. Oleh karena itu, ini disebut konflik tujuan. Lewin telah menggambarkan tiga jenis konflik tujuan.
 - b. **Konflik interpersonal;** Konflik interpersonal disebabkan antara individu. Hal ini dapat diselesaikan melalui beberapa strategi seperti menghindari, menghaluskan, memaksa, menghadapi dan berkompromi. (Coleman, 2000)

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmadi. (2002). *Psikologi Sosial*. Rineka Cipta.
- Allport, G. W. (1953). Attitudes. In *Handbook of Social Psychology* (In C. Murc, pp. 798–884). MA: Clark University Press.
- Bordens, K. S., & Horowitz, I. A. (2013). Social Psychology. In *Social Psychology*.
<https://doi.org/10.4324/9781410604934>
- Cacioppo, J. T., & 18 others. (2007). *Social neuroscience: Progress and implications for mental health. Perspectives on Psychological Science* (2nd ed.).
- Coleman, P. T. (2000). *Power and conflict*. In M. Deutsch & P. T. Coleman (Eds.), *The handbook of conflict resolution: Theory and practice*. Bass/Wiley.
- David G. Myers. (2010). *Social Psychology* (Vol. 10). McGraw-Hill Companies, Inc.
- Emory S. Bogardus. (1924). "Imitation." In *Fundamentals of Social Psychology*. (pp. 141-150.). Century.
- Fiske, S. T., & Taylor, S. E. (1991). *Social cognition* (2nd ed.). McGraw-Hill.
- Fiske, S. T. (1993). Social cognition and social perception. In M. R. Rosenzweig & L. W. Porter (Eds.), *Annual Review of Psychology*, 44, 155–194.
- Hazel R Markus. (1991). Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation. *Psychological Review*, 98(2), 224.
- Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. John Wiley & Sons Inc.
- Jones, E.E. and Davis, K. E. (1965). From acts to dispositions: The attribution process in social psychology. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, 2, 219–266.
- Jussim, L. (1991). Social perception and social reality: A reflection-construction model. *Psychological Review*, 98, 54–73.
- Kelley, H. H. (1967). Attribution theory in social psychology.

Nebraska Symposium on Motivation, 15, 192–238.

Lange, P. A. M. Van, Kruglanski, A. W., & Higgins, E. T. (2012). Theories of Social Psychology. In *SAGE Open* (Vol. 1, Issue 1).

Marvin E. Shaw, P. R. C. (1982). *Theories of social psychology*. McGraw-Hill International.

Smith, R. A., & Weber, A. L. (2005). Applying Social Psychology in Everyday Life. In F. W. Schneider, J. A. Gruman, & L. M. Coutts (Eds.),. In *Applied social psychology: Understanding and addressing social and practical problems*. Sage Publications, Inc.

BAB 3

SEJARAH PSIKOLOGI SOSIAL

Oleh Dr. Tendi, S.Pd., S.T., M.Hum

3.1. Pendahuluan

Kompleksitas manusia dan kehidupan sosialnya membuat para ilmuwan terdorong untuk menelaah pelbagai aspek yang ada dalam diri manusia dan pengaruhnya terhadap perilaku serta tindakan yang dilakukannya sehari-hari. Kajian yang menitikberatkan pada interaksi manusia di dalam aktivitas rutin yang didorong aspek-aspek psikologis tersebut kemudian dikenal sebagai sebuah disiplin ilmu mandiri yang dikenal dengan nama psikologi sosial. Kajian ini sedikit berbeda dari psikologi murni yang berupaya untuk menggambarkan, memprediksi, dan mengendalikan peristiwa mental dan perilaku (Flexner, 2004: 2). Walaupun secara definitif psikologi sosial telah digambarkan, topik dalam ilmu ini cukup beragam karena dapat meliputi persoalan besar seperti perang hingga persoalan kecil seperti aktivitas manusia sehari-hari. Dalam konteks perang, topik psikologi sosial bisa diulas dari dorongan kekerasan hingga ketaatan buta pasukan terhadap perintah yang diberikan oleh atasan militernya (Sherif, 1936; dan Milgram, 1974).

Walaupun pelbagai isu dan wacana yang memiliki hubungan dengan psikologi sosial sudah dibahas dalam pelbagai pemikiran kuno lain, terutama dalam ilmu filsafat, eksistensi formalnya baru dapat dikatakan terjadi pada akhir abad ke-19 lewat studi-studi terukur pada aspek-aspek mental manusia di dunia Barat. Dari sana, disiplin ilmu psikologi sosial menyebar

ke banyak wilayah, yang salah satunya adalah Indonesia yang kala itu masih bernama Hindia Belanda. Sayangnya meski sejumlah ilmuwan Belanda dalam bidang psikologi sudah mengenal psikologi sosial, mereka tidak mengembangkannya untuk kepentingan kemanusiaan akan tetapi malah memanfaatkannya untuk kepentingan penjajahan dengan cara menekan psikologi masyarakat bumiputera. Oleh sebab itu, ilmu psikologi sosial di Indonesia baru benar-benar berkembang setelah Indonesia merdeka, atau tepatnya di tahun 1960-an setelah banyak sarjana Indonesia yang pulang menimba ilmu psikologi di dunia Barat.

Dalam bab ketiga ini, diketengahkan sejarah psikologi sosial di dunia dan Indonesia. Karenanya, penulis berusaha untuk membahas perjalanan panjang ilmu psikologi sosial, sejak kelahirannya di abad ke-19 hingga perkembangannya di era kontemporer. Selain jejak panjang psikologi sosial dunia yang diuraikan pada bab ini, dijelaskan pula bagaimana psikologi sosial muncul di Indonesia dan berkembang sehingga menjadi disiplin ilmu yang banyak diminati oleh para akademisi pada masa sekarang ini. Untuk melengkapi pembahasan dinamika sejarah psikologi sosial tersebut, penulis mengawali uraiannya dengan menengahkan pemahaman konseptual perihal psikologi sosial.

3.2. Sejarah dan Perkembangan Psikologi Sosial

3.2.1. Konsep Dasar Psikologi Sosial

Dalam definisi klasik psikologi sosial, Gordon Willard Allport (1954: 5) mengemukakan bahwa psikologi sosial adalah upaya ilmiah untuk memahami dan menjelaskan bagaimana pemikiran, perasaan, dan perilaku individu dipengaruhi oleh kehadiran manusia lain, baik itu secara aktual, yang dibayangkan, ataupun tersirat. Pengertian yang diungkapkan Allport itu memberi tekanan pada sisi manusia sebagai makhluk sosial yang memiliki kebutuhan untuk saling berinteraksi di dalam kehidupan. Dalam proses hubungan tersebut, perilaku

manusia mendapat pengaruh yang tidak dapat terelakkan dari interaksi yang terjadi.

Dikemukakan pula bahwa psikologi sosial adalah percabangan ilmu psikologi umum, dengan fokus kajian untuk dapat memiliki pemahaman dan penjelasan perihal cara berpikir, berperasaan, dan berperilaku manusia dalam kaitannya dengan pengaruh kehadiran orang lain terhadap aspek-aspek mental manusia tadi (Baron dan Byrne, 2004). Kehadiran manusia dalam konteks ini, dapat berupa kehadiran langsung, kehadiran imajinatif, ataupun kehadiran implikatif. Terkait dengan pusat kajian psikologi sosial, Gergen mengemukakan bahwa psikologi sosial adalah sebuah disiplin ilmu psikologi yang menitikberatkan pada proses interaksi manusia dalam kehidupannya sehari-hari (Gergen, 1994: 117).

Sehubungan dengan hal ini, perhatian para ahli psikologi sosial tertuju secara khusus pada pasang surut atau dinamika psikologis yang memiliki hubungan dengan pelbagai cara individu manusia dalam berinteraksi dengan sejumlah kekuatan atau pengaruh sosial yang ada di sekitar lingkungan atau tempat hidupnya. Interaksi itu merupakan hubungan timbal balik yang terjadi dan mencakup sejumlah hal yang saling memengaruhi, baik dalam kegiatan berpikir, berperasaan maupun berperilaku (Stephan & Stepan, 1990). Secara umum, psikologi sosial memberi penjelasan mengenai perilaku manusia sebagai hasil dari hubungan antara keadaan mental dan situasi sosial, dan juga melakukan kajian terhadap kondisi sosial di mana pikiran, perasaan, dan perilaku bisa dapat terjadi, dan kemudian mempelajari bagaimana pelbagai variabel tersebut bisa mempengaruhi manusia dalam aktivitas interaksi sosialnya (Karimova, 2022).

Dengan kedudukan mapannya sebagai sebuah ilmu, psikologi sosial menjadi sebuah studi ilmiah yang berusaha memahami keadaan diri seorang individu dan memahami sebab munculnya perilaku individu dalam pelbagai situasi sosial yang terjadi. Dalam perannya sebagai studi ilmiah tersebut, psikologi sosial dituntut untuk memiliki karakter akademis, yang di

antaranya adalah objektif, logis, dan empirik. Karakteristik tersebut menjadi penting karena metode ilmiah dalam konteks keilmuan psikologi sosial sangat membutuhkannya guna menjelaskan bahwa bidang keilmuan ini benar-benar merupakan studi yang akademis.

Metode ilmiah psikologi sosial tentu tidak akan benar-benar sama dengan metode ilmiah yang dimiliki oleh disiplin ilmu lainnya. Bahkan perbedaan itu akan tampak jelas, sekalipun dihadapkan dengan bidang keilmuan yang hampir memiliki banyak kesamaan. Sebagai contoh, diketahui bahwa di antara psikologi sosial dan sosiologi terdapat perbedaan yang sangat signifikan apabila ditilik secara metodologis, karena bagaimanapun pendekatan positivistik yang menjadi ruh psikologi sosial sangat jauh berbeda dengan pendekatan interpretatif yang merupakan nyawa penting bagi ilmu sosiologi dalam eksplanasinya (Myers, 2002). Lagipula, studi atas perilaku manusia dalam psikologi sosial dilandasi oleh pelbagai proses psikologis, yang dapat berupa persepsi, motivasi, dan juga sikap. Sementara itu di sisi lain, sosiologi lebih berfokus kepada pengajaran individu atas pengaruh struktur sosial yang berupa banyak hal dan aspek, seperti kekuasaan, struktur sosial, ketetapan organisasi, dan lain sebagainya (Hollander, 1982).

3.2.2. Sejarah Psikologi Sosial di Dunia

Sebenarnya, pelbagai aspek yang berkaitan dengan hal-hal yang ada dalam psikologi sosial telah banyak disebutkan dalam kajian-kajian filsafat, khususnya filsafat yang berkaitan dengan pemikiran mengenai manusia, kemanusiaan dan lingkungannya (Haque, 2004). Meski demikian, sebagai sebuah disiplin ilmu yang formal, ilmu psikologi sosial baru dimulai ketika para ilmuwan dan psikolog sosial untuk pertama kalinya mulai melakukan pengukuran terhadap pikiran, perasaan, dan perilaku manusia secara sistematis dan formal (Kruglanski & Stroebe, 2011). Secara resmi, pengembangan disiplin ilmu psikologi sosial diketahui baru terjadi pada akhir abad ke-19 hingga awal abad ke-20 (Cartwright, 1979).

Psikologi sosial, yang secara spesifik mempelajari korelasi mental manusia dan perilaku sosial, mulai muncul dari ilmu psikologi umum yang cakupannya jauh lebih luas pada abad ke-19. Pada saat itu, banyak psikolog yang memiliki ketertarikan untuk mengembangkan pelbagai penjelasan konkret yang bisa didapatkan tentang aspek-aspek sifat manusia yang terdiri dari banyak variasi mental yang kompleks. Hal itu dilakukan karena para psikolog tersebut berupaya untuk dapat menemukan hubungan sebab akibat konkret yang bisa menjelaskan interaksi sosial manusia. Untuk melakukannya, mereka menerapkan metode ilmiah pada perilaku manusia (Gergen, 1973).

Kajian pertama yang dipublikasikan terkait psikologi sosial adalah eksperimen Norman Triplett pada tahun 1898 tentang psikologi olahraga. Ia menekankan apa yang disebutnya sebagai fenomena fasilitasi sosial, di mana kehadiran orang lain turut memengaruhi kecepatan tindakan individu saat melakukan suatu aktivitas tertentu (Triplett, 1898). Walaupun fasilitasi sosial sudah dikenal luas sebagai sebuah fenomena yang mapan, sebenarnya temuan Triplett pada masa itu dapat dikatakan sebagai temuan yang belum kokoh apabila diukur dengan standar psikologi modern (Strube, 2005). Meski demikian, eksperimen psikologis yang dilakukan Triplett tersebut kemudian turut membentuk pondasi dasar bagi banyak temuan psikologis sosial yang semakin berkembang pada abad ke-20.

Setelah itu, muncul buku teks yang secara khusus mengulas perihal psikologi sosial. Buku yang diidentifikasi sebagai karya tertulis formal tentang psikologi sosial pertama itu diterbitkan pada tahun 1908 oleh William McDougall, seorang psikolog Inggris yang kemudian pindah ke Amerika Serikat. Buku yang terdiri dari 15 bab itu menjadi semacam pengantar dalam studi ilmu psikologi sosial, yang diulas mulai dari karakter mental manusia hingga praktik dan kebiasaan manusia (McDougall, 1908). Namun dalam perkembangannya, dua

perang besar (pada tahun 1914-1918 dan 1939-1945) yang melanda dunia membuat studi psikologi sosial sempat terhambat secara fungsi idealnya karena peran psikologi sosial diarahkan kepada tujuan pemenangan perang.

Samuel Stoffer yang memimpin para psikolog sosial dalam penelitian interdisipliner tentang penyesuaian prajurit Amerika dan survey Rensis Likert dalam pengeboman strategis Amerika Serikat di Jerman dan Jepang adalah dua contoh kegiatan psikologi sosial yang kemudian mendorong studi psikologi sosial menuju masa keemasannya pada tahun 1960-an di Amerika Serikat (Sewell, 1989). Meskipun begitu, ketika Perang Dunia II menuju akhir, Kurt Lewin (1890-1947) dan Leon Festinger (1919-1989) mengkaji psikologi sosial dengan sangat komprehensif dan menyempurnakan pelbagai kekurangan yang ada dalam metode atau pendekatan eksperimental sehingga nama kedua psikolog sosial itu selalu disebut-sebut dalam sejarah studi psikologi sosial.

Lewin diketahui sebagai seorang psikolog Jerman-Amerika. Dalam bidang keilmuan ini, ia memelopori ilmu psikologi sosial modern, dengan menegaskan tiga topik terpenting yang digelutinya, yaitu: penelitian terapan, penelitian tindakan, dan komunikasi kelompok. Berkat ketekunannya itu, Lewin diakui banyak orang sebagai “Bapak Psikologi Sosial” karena hasil kerjanya dalam studi dinamika kelompok dan pengembangan organisasi telah menempatkan dirinya sebagai salah satu psikolog yang paling banyak dikutip karya ilmiahnya (Haggbloom, Warnick, Jones, Yarbrough, Russell, Borecky, McGahhey, Powell, Beavers, & Monte, 2002). Sedangkan Festinger, murid Lewin paling cemerlang, mengukuhkan dirinya sebagai salah seorang akademisi berpengaruh dunia melalui penyuntingan buku *“Research Methods in the Behavioral Sciences”*. Festinger diketahui pula sebagai pencetus teori disonansi kognitif dan teori perbandingan sosial (Zukier, 1989).

Sebagaimana dijelaskan sebelumnya, sejak dimulai Perang Dunia II, ada gelombang besar antusiasme terhadap studi psikologi sosial interdisipliner sehingga diselenggarakan pelbagai program penelitian dan pelatihan di sejumlah universitas besar yang ada di Amerika Serikat (Sewell, 1989). Pada tahun 1960-an, minat terhadap topik-topik seperti disonansi kognitif, intervensi pengamat, dan agresi mengalami peningkatan yang luar biasa sehingga periode ini dikenal sebagai masa keemasan psikologi sosial. Meski demikian, tantangan dasar terkait pemahaman konseptual psikologi sosial muncul pada dekade selanjutnya yang berkaitan dengan akurasi sikap dan perilaku manusia (Gergen, 1973). Kemunduran yang telah terjadi sejak pertengahan tahun 1960-an itu, membuat zaman keemasan disiplin ilmu psikologi sosial yang tampak ini sebagian besar telah lenyap (Sewell, 1989).

Pada tahun 1980-an dan 1990-an, psikologi sosial telah menemukan pelbagai kemajuan dengan mengembangkan sejumlah solusi untuk permasalahan yang telah dipertanyakan sebelumnya, terutama yang berkaitan dengan teori dan metodologi (Gecas, 1982). Sebagai ilmu empiris, psikologi sosial kental dengan pengujian hipotesis guna menjawab pertanyaan tentang kajian perilaku manusia. Pekerjaan yang cermat dalam hal metodologi, mulai dari pembuatan desain penelitian, hingga pengambilan sampel, patut dilakukan. Dalam konteks sampel ini, terkadang dianggap sejumlah kalangan meragukan sebagaimana kecurigaan terhadap studi Sears (1986) yang sampelnya dianggap tidak mewakili populasi (Henrich, Heine, & Norenzayan, 2010).

Dalam studi psikologi sosial pada masa sekarang ini, perkembangannya telah begitu luar biasa dengan munculnya pelbagai kemajuan jumlah lembaga pencetak psikolog sosial dan meningkatnya jumlah penelitian yang membahas isu disiplin ilmu tersebut, tidak hanya di negara-negara maju namun juga di negara-negara berkembang. Minat yang menarik bagi mayoritas

akademisi dan peneliti psikologi sosial modern yang ada di abad ke-21 ini adalah fenomena-fenomena sosial yang lekat dalam kehidupan diri manusia seperti atribusi, kognisi sosial, dan konsep diri. Psikologi sosial, dengan segala kemajuannya, dimanfaatkan tidak hanya dalam aspek teoritis semata, namun juga dalam hal terapan, sehingga memiliki kontribusi terhadap penggunaan psikologi sosial dalam sejumlah bidang, seperti bidang pendidikan, hukum, kesehatan, dan pekerjaan (Kassin, Fein, dan Markus, 2017).

3.2.3. Dinamika dan Perkembangan Psikologi Sosial di Indonesia

Secara formal, ilmu psikologi diperkenalkan di Indonesia pada tahun 1950-an dengan munculnya disiplin ilmu tersebut di Universitas Indonesia. Namun meski begitu, sebenarnya disiplin ilmu yang tidak jauh berbeda dengan psikologi sudah dikembangkan oleh Pemerintah Hindia Belanda untuk mengelola masyarakat bumiputera di Kepulauan Nusantara jauh sebelum Indonesia mendapatkan kemerdekaannya. Bidang keilmuan yang dikerjakan kolonialis itu berupaya untuk mencari pemahaman perihal perilaku sosial masyarakat dan telah dikerjakan oleh para ahli mereka sejak awal abad ke-20 (Pols, 2019). Pada masa penjajahan tersebut, ilmu psikologi dimanfaatkan untuk kepentingan kolonialisme guna memberi pemahaman bahwa kaum terjajah memiliki status yang berbeda dengan para penjajah, baik dari segi peradaban ataupun segi kehidupan lainnya. P.H.M. Travaglino dan F.H. van Loon merupakan dua tokoh kolonialis yang banyak memberikan pemikirannya dalam hal tersebut.

Pembangunan menuju negara yang besar mesti dilandasi oleh sebuah semangat persamaan yang menyatukan. Sayangnya, Indonesia adalah negara majemuk yang terdiri dari pelbagai macam etnis, bahasa, dan budaya, sehingga terdapat kesulitan yang nyata untuk menyatukan seluruh elemen bangsa tersebut.

Oleh sebab itu, sejumlah pemikir saat itu berupaya mencari sebuah pijakan historis yang sekiranya bisa menyatukan pelbagai suku bangsa ini menjadi sebuah kesatuan yang utuh. Dan landasan historis yang dimaksud adalah mitos penjajahan Belanda selama 350 tahun. Meskipun Indonesia sebenarnya tidak pernah dijajah oleh Belanda (baik sebagai VOC ataupun pemerintahan Hindia Belanda) selama 350 tahun (Resink, 2012), namun mitos waktu selama 3,5 abad itu tetap didengungkan dengan tujuan menyatukan semangat persatuan bangsa Indonesia. Walaupun tidak dijelaskan lebih lanjut bahwa strategi kebangsaan ini memiliki keterkaitan dengan disiplin ilmu psikologi sosial, namun secara praktis unsur-unsur dari kajian itu tampak jelas di pelupuk mata.

Berbicara psikologi sosial, tidak dapat dilepaskan dari ilmu psikologi itu sendiri. Di Indonesia, kemunculan ilmu psikologi dibidani oleh Prof. Dr. Slamet Iman Santoso yang mulai memeloporinya pada tahun 1952 melalui pidato pengukuhan guru besarnya. Pada tahun 1953, Santoso didaulat oleh Kementerian Pendidikan, Pengajaran, dan Kebudayaan (disingkat Kementerian PP&K) sebagai penanggung jawab Kursus Asisten Psikologi selama tiga tahun (Tim UI, 1990: 37). Setelah itu, psikologi berkembang dengan cepat di Indonesia, yang dibuktikan dengan semakin bertambahnya jumlah mahasiswa yang berpendidikan di bidang psikologi dan meningkatnya jumlah lembaga perguruan tinggi yang membuka jurusan psikologi. Dalam konteks ini, disiplin ilmu psikologi sosial merupakan anak yang lahir dari rahim psikologi murni tersebut.

Fenomena yang dikaji dalam ilmu psikologi sosial muncul kembali dalam sejarah Indonesia pada tahun peralihan Orde Lama ke Orde Baru. Dalam tragedi tahun 1965, diketahui bahwa para psikolog memiliki peran dalam mengklasifikasi kelompok simpatisan pihak yang berselisih dengan cara mendikotomi mereka ke dalam tiga tipologi yang kemudian sangat

menentukan nasib mereka di kemudian hari. Peran ilmu kejiwaan dalam masa *chaos* tersebut tidak memperhatikan aspek-aspek lain di samping aspek ilmiah semata. Padahal aspek moral-politik begitu penting untuk dipertimbangkan, mengingat temuan penelitian yang ada akan dianggap sebagai legitimasi atas berlakunya kebijakan yang kemudian diambil pemerintah Orde Baru pada masa itu (Wieringa & Katjasungkana, 2019).

Pada periode kekuasaan Orde Baru, pelbagai tonggak sejarah psikologi sosial yang resmi mulai dibangun. Di Universitas Indonesia, dibentuk bidang studi psikologi sosial pada tahun 1971, yang dianggap sebagai kelahiran disiplin ilmu psikologi sosial di Indonesia. Dalam kurun waktu tersebut, muncul pula disertasi penting tentang psikologi yang dianggap sebagai capaian penting bagi bidang psikologi ilmiah di Indonesia. Disertasi yang dimaksud adalah disertasi dari Fuad Hasan yang dikenal dengan judul “Kita dan Kami” yang memiliki kajian distingtif sehingga membedakan antara kata tersebut dengan kata “us” yang ada di Amerika Serikat dan Eropa. Pada era ini muncul pula sejumlah lembaga pendidikan tinggi yang benar-benar menjadi rumah bagi ilmu psikologi dengan berdirinya sejumlah fakultas psikologi di beberapa perguruan tinggi Indonesia (Meinarno & Ranakusuma, 2021).

Dalam kurun tahun 1970-an, muncul pula karya tulis yang memiliki arsip dengan bidang psikologi sosial dan menjadi penanda penting bagi perkembangan psikologi sosial di Indonesia. Karya tulis yang dimaksud adalah disertasi Sarlito Wirawan Sarwono yang berjudul “Perbedaan Antara Pemimpin dan Aktivistis dalam Gerakan Protes Mahasiswa: Suatu Studi Psikologi Sosial” yang berhasil dipertahankan di Universitas Indonesia pada tahun 1978 dan disertasi Suwarsih Warnaen yang berjudul “Stereotip Etnik di Dalam Suatu Bahasa Multietnik: Satu Studi Psikologi Sosial di Indonesia” pada tahun 1979 di Universitas Indonesia. Disertasi Sarwono memberikan pemahaman menarik perihal psikologi sosial yang berkaitan

dengan kemahasiswaan. Sementara tugas akhir S3 Warnaen menjelaskan teori perihal hubungan sosial yang berkaitan dengan suku bangsa atau kelompok etnis. Di samping itu, banyak pula karya tulis berbentuk buku asing yang diterjemahkan ke dalam Bahasa Indonesia yang terbit pada periode tersebut, yang salah satunya adalah buku “Teori-Teori Psikologi Sosial” yang disadur dan disunting oleh Sarwono dari karya asli Marvin E. Shaw dan Philip R. Costanzo.

Sebuah pertemuan ilmiah bertajuk “Simposium Etnopsikologi: Menjawab Tantangan Konflik Etnik” yang berlangsung pada tahun 1999 di Universitas Indonesia dapat dikatakan sebagai tonggak sejarah lain dari perkembangan psikologi sosial. Dalam simposium tersebut, Sarlito Wirawan Sarwono menggarisbawahi kekeliruan terjadi pada masa Orde Baru yang menekankan keseragaman dengan meninggalkan keragaman. Pembicara lain, James Danadjaja, mengulas pentingnya stereotip yang tidak dapat dilepaskan dalam kehidupan bermasyarakat. Sementara itu, Dharmayati Utoyo Lubis, menjabarkan perihal psikologi lintas kultural agar memberi pemahaman yang utuh terhadap kemajemukan Indonesia. Pembicara terakhir, Subyakto Atmosiswoyo, menguraikan disiplin lintas ilmu yang mesti dimanfaatkan untuk mengatasi konflik etnis yang terjadi. Yang perlu dicatat bahwa, pertemuan ini juga melahirkan “Ikatan Psikologi Sosial (IPS)” pada tanggal 11 November 1999 yang menjadi wadah bagi para ilmuwan psikologi dan peminat bidang Psikologi Sosial se-Indonesia.

Sejak berakhirnya masa Orde Baru, pelbagai kajian yang sebelumnya dianggap sensitif menjadi lebih terbuka. Di samping munculnya organisasi resmi yang menjadi wadah para pengkaji pelbagai aspek psikologi sosial, yang tentu rentan dengan isu-isu yang bersifat sensitif terkait sosial kemasyarakatan Indonesia, pada periode ini muncul pula karya tulis yang lebih selaras dengan kondisi Indonesia karena lahir dari pemikiran panjang

seorang psikolog sosial yang telah mengembangkan pelbagai tema penting terkait disiplin ilmu tersebut di Indonesia. Karya tulis ilmiah tersebut adalah “Psikologi Sosial: Individu dan Teori-teori Psikologi Sosial” yang terbit pada tahun 1997 dan “Psikologi Sosial: Psikologi Kelompok dan Psikologi Terapan” yang terbit dua tahun setelahnya pada 1999. Keduanya merupakan *magnum opus* Sarlito Wirawan Sarwono yang diketahui sebagai salah seorang psikolog terpenting dalam sejarah psikologi Indonesia.

Pada era yang lebih terkini, psikologi sosial berkembang semakin pesat dengan kemunculan pelbagai program (formal dan non-formal) yang lekat dengan psikologi sosial di pelbagai macam lembaga, terutama lembaga Pendidikan tinggi yang ada di Indonesia. Terkait hal ini, program peminatan Psikologi Sosial dalam studi tingkat Doktoral yang berlangsung di Fakultas Psikologi, Universitas Persada Indonesia YAI (Yayasan Administrasi Indonesia) merupakan salah satu contoh pengembangan penting dalam bidang psikologi sosial guna mencetak peneliti yang memiliki keahlian khusus dan penelitian penting dalam disiplin keilmuan psikologi sosial tersebut. Di samping itu, pelbagai karya dan persamuan ilmiah perihal psikologi sosial juga semakin banyak terjadi. Terkait pertumbuhan karya, penerbitan buku “Teori Psikologi Sosial Kontemporer” pada tahun 2017 dan “Psikologi Sosial” pada tahun 2018 yang mana keduanya disunting dalam Konsorsium Psikologi Ilmiah Nusantara (KPIN) oleh para dosen dan peneliti yang berkecimpung dalam bidang tersebut, merupakan bukti tumbuhnya psikologi sosial di Indonesia. Sedangkan terkait persamuan ilmiah, Temu Ilmiah Nasional (Telminas) Ikatan Psikologi Sosial ke-11 yang berlangsung di Fakultas Psikologi Universitas Indonesia pada tahun 2022 dengan tema “Perkembangan Psikologi Sosial: Sains, Aplikasi dan Profesi”, merupakan wujud lain dari majunya psikologi sosial di Indonesia.

3.3. Penutup

Kesimpulan, Sejarah psikologi sosial yang dianggap lebih formal dimulai sejak akhir abad ke-19 hingga awal abad ke-20, meskipun sebenarnya pemikiran perihal bidang ini telah ada dalam kajian-kajian filsafat yang lebih awal di Eropa. Buku "*Introduction to Social Psychology*" yang ditulis oleh William McDougall pada tahun 1908, menjadi penanda penting pada masa peralihan abad tersebut bagi perkembangan psikologi sosial dunia. Setelah itu, perang panjang yang melibatkan banyak negara dunia (Perang Dunia I dan II) mendorong pengembangan disiplin ilmu sosial pada masa setelahnya. Pasca masa perang, minat terhadap psikologi sosial di pelbagai universitas barat menjadi semakin meningkat dan mencapai puncaknya pada paruh awal tahun 1960-an. Meskipun kemajuannya sempat tersendat akibat kritik terhadap teori dan metodologi yang digunakannya, pamor psikologi sosial kembali meningkat seiring pemanfaatannya dalam aspek-aspek terapan bidang kehidupan. Dalam konteks terkini, pelbagai karya perihal psikologi sosial dengan ragam temanya, telah banyak diterbitkan. Tidak hanya di *The Journal of Social Psychology* yang telah ada sejak tahun 1930, akan tetapi di banyak lembaga terkait psikologi sosial lain yang telah tersebar banyak di pelbagai belahan dunia dan telah mensosialisasikan temuan-temuan dari pelbagai kajian ilmu psikologi sosial, seperti: Jurnal *Basic and Applied Social Psychology* yang sudah ada sejak tahun 1980, *ASAP: Analyses of Social Issues and Public Policy* yang terbit sejak tahun 2001, *Asian Association of Social Psychology (AASP) Newsletters* yang ada sejak tahun 2002, dan lain-lain.

Di Indonesia, psikologi sosial berkembang dari rahim fakultas psikologi. Pada tahun 1971, untuk pertama kalinya, bidang psikologi sosial diperkenalkan secara resmi di Fakultas Psikologi Universitas Indonesia yang telah berkembang sejak tahun 1950-an. Hasilnya, disertasi dari Sarlito Wirawan

Sarwono (1978) dan Suwarsih Warnaen (1979) yang bernuansa psikologi sosial berhasil dipertahankan sebagai karya tulis ilmiah penting dalam bidang keilmuan tersebut. Setelah itu, sejumlah karya psikologi sosial dari Barat banyak diterjemahkan ke dalam Bahasa Indonesia, termasuk buku berjudul Teori-Teori Psikologi Sosial yang disunting Sarwono dari karya asli Marvin E. Shaw dan Philip R. Costanzo. Pasca keruntuhan Orde Baru, ilmu psikologi sosial di Indonesia menjadi semakin terbuka, yang dibuktikan dengan lahirnya Ikatan Psikolog Sosial (IPS) pada tahun 1999 dan banyaknya karya ilmiah terkait yang terbit seperti “Psikologi Sosial: Individu dan Teori-teori Psikologi Sosial” (1997) dan “Psikologi Sosial: Psikologi Kelompok dan Psikologi Terapan” (1999) yang dibuat oleh Sarlito Wirawan Sarwono. Di era yang lebih kontemporer, pembukaan program peminatan Psikologi Sosial tingkat Doktoral di Universitas Persada Indonesia YAI (Yayasan Administrasi Indonesia) menjadi capaian lain yang sangat menggembirakan karena lembaga tersebut menjadi produsen peneliti dan penelitian yang akan bermanfaat bagi ilmu psikologi sosial. Pelbagai terbitan karya tulis psikologi sosial terbaru dan persamuhan ilmiah ke-11 nya yang terjadi pada tahun 2022, merupakan capaian besar lain psikologi sosial yang dapat dimanfaatkan oleh segenap masyarakat untuk menjawab tantangan pembangunan Indonesia di masa depan.

DAFTAR PUSTAKA

- Allport, Gordon Willard. 1954. "The Historical Background of Social Psychology". In G. Lindzey and E. Aronson (Eds.). *Handbook of Social Psychology*. Vol. 1, h. 1-46. New York: Random House.
- Cartwright, Dorwin. 1979. "Contemporary Social Psychology in Historical Perspective". *Social Psychology Quarterly*. 42 (1), (March 1979): 82-93.
- Flexner, William. 2004. *Elements of Social Psychology*. New Delhi: Sarup & Sons.
- Gecas, Viktor. 1982. "The Self-Concept". *Annual Review of Sociology*. 8: 1-33.
- Gergen, Kenneth J. 1973. "Social Psychology as History". *Journal of Personality and Social Psychology*. 26 (2): 309-320.
- Gergen, Kenneth J. 1984. "An Introduction to Historical Social Psychology". Dalam Gergen, Kenneth J. dan M. Gergen (eds.). *Historical Social Psychology*. Hillsdale, N.J.: Erlbaum.
- Gergen, Kenneth J. 1994. *Realities and Relationships: Soundings in Social Construction*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Haggbloom, Steven J.; Warnick, Renee; Warnick, Jason E.; Jones, Vinessa K.; Yarbrough, Gary L.; Russell, Tenea M.; Borecky, Chris M.; McGahhey, Reagan; Powell, John L., III; Beavers, Jamie; Monte, Emmanuelle. 2002. "The 100 most eminent psychologists of the 20th century". *Review of General Psychology*. 6 (2): 139-52.
- Haque, Amber. 2004. "Psychology from Islamic Perspective: Contributions of Early Muslim Scholars and Challenges to Contemporary Muslim Psychologists". *Journal of Religion and Health*. 43 (4): 357-377.

- Henrich, Joseph; Heine, Steven J.; Norenzayan, Ara (15 June 2010). "The weirdest people in the world?". *Behavioral and Brain Sciences*. Cambridge University Press. 33 (2–3): 61–83.
- Indonesia, Tim. 1990. *40 tahun UI: Menoleh ke Belakang Sambil Melangkah Maju*. Jakarta: Universitas Indonesia.
- Karimova, Nazakat. 2022. "Socio-Psychological mechanisms of the interactive relationship between ideology and public psychology". *Metafizika Journal* (in Azerbaijani). 5 (4), (15 December 2022): 38–53.
- Kassin, Saul, Steven Fein, and Hazel R. Markus. 2017. *Social Psychology* (10th ed.). Belmont, CA: Cengage Learning.
- Kruglanski, Arie W., & Stroebe, Wolfgang. 2011. *Handbook of The History of Social Psychology*. Philadelphia: Psychology Press.
- McDougall, William. 1908. *An Introduction to Social Psychology*. Mineola, NY: Dover.
- Milgram, Stanley. 1974. *Obedience to Authority: An Experimental View*. New York, NY: Harper & Row.
- Resink, Gertrudes Johan. 2012. *Bukan 350 tahun dijajah*. Jakarta: Komunitas Bambu.
- Sarwono, Sarlito Wirawan. 1978. *Perbedaan Antara Pemimpin dan Aktivistis dalam Gerakan Protes Mahasiswa: Suatu Studi Psikologi Sosial*. Jakarta: Fakultas Psikologi Universitas Indonesia. Disertasi tidak diterbitkan.
- Sarwono, Sarlito Wirawan. 1997. *Psikologi Sosial: Individu dan Teori-teori Psikologi Sosial*. Jakarta: Balai Pustaka.
- Sarwono, Sarlito Wirawan. 1999. *Psikologi Sosial: Psikologi Kelompok dan Psikologi Terapan*. Jakarta: Balai Pustaka.
- Shaw, Marvin E. dan Philip R. Costanzo. 1984. *Teori-Teori Psikologi Sosial*. Peny. Sarlito Wirawan Sarwono. Jakarta:

Rajawali.

- Sears, David O. (1986). "College Sophomores in the Laboratory: Influences of a Narrow Data Base on Social Psychology's View of Human Nature". *Journal of Personality and Social Psychology*. APA. 51 (3): 515–530.
- Sewell, William Hamilton. 1989. "Some Reflections on The Golden Age of Interdisciplinary Social Psychology". *Annual Review of Sociology*. 15: 1–17.
- Sherif, Muzafir. 1936. *The Psychology of Social Norms*. New York, NY: Harper & Row.
- Triplett, Norman. 1898. "The dynamogenic factors in pacemaking and competition". *American Journal of Psychology*. 9 (4, 1898): 507–533.
- Warnaen, Suwarsih. 1979. *Stereotip Etnik di Dalam Suatu Bahasa Multietnik: Satu Studi Psikologi Sosial di Indonesia*. Jakarta: Fakultas Psikologi Universitas Indonesia. Disertasi tidak diterbitkan.
- Zukier, H. 1989. "Introduction." In Schachter, S., & Gazzaniga, M. S. (Eds.), *Extending Psychological Frontiers: Selected Works of Leon Festinger* (pp. xi–xxiv). New York, NY: Russell Sage Foundation.

BAB 4

TEORI-TEORI PSIKOLOGI SOSIAL

Oleh Nurhidayatullah D, S.Pd., M.Pd.

4.1. Pendahuluan

Mempelajari bagaimana individu dan kelompok berinteraksi dalam lingkungan mereka dikenal sebagai psikologi social dan berdampak satu sama lain. Ada saat-saat dalam kehidupan sosial ketika kita memiliki hubungan yang buruk dengan orang lain; terjadi peristiwa-peristiwa yang mengarah pada bentrokan, perselisihan, atau konflik kelompok, yang dapat terjadi di antara tetangga, keluarga, teman, dan kelompok lainnya. Selanjutnya, ini yang akan menghasilkan penciptaan psikologi sosial untuk meneliti interaksi interpersonal dan perilaku yang mempengaruhinya. Psikologi sosial menggambarkan hubungan antara orang-orang yang dipengaruhi oleh perilaku, sikap, dan pengambilan keputusan yang dapat menghasilkan tanggapan negatif atau positif. Dua istilah membentuk istilah "psikologi sosial": sosial dan psikologi. Menurut definisi, psikologi adalah cabang ilmu pengetahuan yang diarahkan pada studi ilmiah tentang perilaku dan proses berpikir pada manusia. Karena perilaku sosial mengacu pada semua perilaku yang berkaitan dengan hubungan antar manusia, psikologi sosial juga dapat didefinisikan sebagai bidang ilmiah yang mempelajari perilaku dan mentalitas manusia dalam kaitannya dengan hubungan antar manusia dalam masyarakat.

Interaksi sosial manusia dalam masyarakat, termasuk interaksi antar kelompok, di dalam kelompok, dan antar individu, menimbulkan respon psikologis. Tanggapan psikologis termasuk perilaku, sikap, emosi, fokus, dan akan. Selain itu,

psikologi sosial juga membahas topik-topik seperti harga diri, motivasi, dan lainnya. Ilmu psikologi sosial mengkaji bagaimana manusia menjadi makhluk sosial melalui perkembangan mentalnya..

Kemudian, keadaan interaksi sosial dipengaruhi oleh faktor lingkungan serta proses psikologis. unsur-unsur lingkungan yang dominan, antara lain adat istiadat, prinsip, kode etik, budaya, iklim, dll. Lingkungan berdampak pada kesadaran seseorang dalam kehidupan sehari-hari, etos kerja, kebanggaan, dan semangat hidup. Keluarga, teman, dan orang-orang di sekitarnya memainkan peran penting dalam mendorong kegembiraan, kesuksesan, dan pencapaian seseorang. Studi ilmu sosial mencakup, antara lain, gagasan dasar psikologi sosial berikut ini:

1. Emosi terhadap objek sosial
2. Perhatian
3. Minat
4. Kemauan
5. Motivasi
6. Kecerdasan dalam menanggapi persoalan sosial
7. Penghayatan
8. Kesadaran
9. Harga diri
10. Sikap mental
11. Kepribadian

4.2. Konsep Dasar Psikologi Sosial

1. Konsep emosi terhadap objek sosial, yang pertama adalah ide mendasar dalam psikologi sosial tentang bagaimana emosi berhubungan dengan objek sosial. Ini menunjukkan bagaimana lingkungan dapat mempengaruhi emosi Pengaruh internal dan lingkungan berdampak pada ketajaman dan reaktivitas emosional. Dalam situasi sosial, pengendalian emosi sangat penting. Dapat diklaim bahwa emosi ini adalah studi tentang

psikologi ini dan memainkan peran penting dalam menentukan bagaimana seseorang akan bertindak sebagai reaksi terhadap isyarat sosial.

2. Konsep Perhatian, konsep kesadaran datang berikutnya. Gagasan ini berpendapat bahwa interaksi sosial seseorang dipengaruhi secara signifikan dengan mengamati atau peka terhadap apa yang terjadi di lingkungan sosial seseorang.
3. Konsep Minat, Selain itu, minat atau hasrat dapat dipengaruhi oleh variabel luar dan berdampak besar pada proses interaksi dalam diri individu dan bagaimana hal itu berhubungan dengan bagaimana orang berinteraksi dengan satu sama lain, orang lain, dan kelompok;
4. Konsep Kecerdasan dalam Menghadapi Persoalan Sosial. Mungkin juga berdasarkan melalui kemampuan seseorang untuk menangani masalah sosial. Setiap orang memiliki modal fundamental ini, yang bervariasi tergantung pada individu. Kemudian, di masa depan, ini juga dapat berfungsi sebagai pendanaan penting untuk mengatasi masalah sosial yang muncul. Potensi kecerdasan kognitif ini akan lebih mudah dinilai Sementara itu, mengukur dan menilai kecerdasan akan lebih menantang bila digabungkan dengan sikap yang efektif, Selain itu, konsep ini juga sangat penting untuk membantu individu dalam menjalani hidup dan menghadapi berbagai permasalahan hidup yang terus terjadi.
5. Konsep sikap mental, selain itu, sikap mental seseorang dapat digunakan untuk mengilustrasikan gagasan mendasar ini. Saat stimulus hadir, sikap mental setiap orang merupakan respon yang berkembang. Respons psikologis ini mungkin menguntungkan, negatif, atau netral. Ini secara alami tergantung pada keadaan masing-masing orang serta rangsangan eksternal. Cara seseorang menanggapi rangsangan dapat digambarkan sebagai memiliki sikap positif, negatif, atau netral atau emosi mental.

4.3. Pengertian Psikologi Sosial

Studi tentang perilaku sosial, atau bagaimana kita berperilaku dalam konteks sosial yang beragam, dikenal sebagai psikologi sosial. Psikologi sosial menganalisis mengapa orang menggunakan model ilmiah dan membuat prediksi tentang bagaimana orang akan berperilaku di masa depan dengan menggunakan model ini. Psikologi sosial adalah subbidang psikologi yang menyelidiki bagaimana orang berperilaku dalam lingkungan sosial dengan menyelidiki bagaimana mereka membentuk dan dibentuk oleh lingkungan mereka. (Mulyadi dkk, 2016, hlm. 3). Dengan kata lain, psikologi sosial adalah disiplin ilmu yang mempelajari perilaku manusia yang spesifik dalam kaitannya dengan peristiwa sosial dan lingkungan. Dengan kata lain, psikologi sosial adalah cabang ilmu yang mengkaji perilaku manusia tertentu dalam kaitannya dengan faktor sosial dan lingkungan.

4.4. Ruang Lingkup Psikologi Sosial

Menurut Vaughan dan Hogg (Bimo Walgito, 2018) terdapat sedikitnya empat tingkatan analisis dalam psikologi sosial yang dapat menjadi acuan ruang lingkup psikologi sosial yang di antaranya adalah sebagai berikut

- a. Intrapersonal, adalah proses psikologis internal yang terjadi ketika seseorang mengatur pengalaman dan lingkungan sosialnya. Penelitian tentang keseimbangan kognitif dan skema kognitif menunjukkan hal ini.
- b. Interpersonal dan situasional adalah tingkat analisis tentang bagaimana orang berinteraksi dalam skenario tertentu, dengan penelitian yang berfokus pada keadaan dan kondisi yang dialami setiap orang?. Penggunaan matriks permainan dan atribusinya di bidang studi ini.
- c. Posisional, analisis tentang bagaimana orang berperilaku dalam keadaan tertentu, dengan mempertimbangkan pengaruh posisi masyarakat saat ini (seperti status,

identitas). Topik ini dikaji dalam kaitannya dengan tema kekuasaan (power) dan identitas sosial.

- d. Ideologis adalah analisis interaksi interpersonal yang mempertimbangkan hubungan sosial dan kepercayaan antar kelompok. Ini terbukti dalam hal identitas sosial, representasi sosial, dampak kelompok minoritas, dan signifikansi budaya dan norma..

Sementara menurut Michener dan Delamater (dalam Maryam, 2018, hlm. 13), terdapat empat fokus utama dalam psikologi sosial yang di antaranya adalah sebagai berikut.

1. Pengaruh individu terhadap individu lain.
2. Pengaruh kelompok terhadap individu-individu anggotanya
3. Pengaruh individu anggota kelompok terhadap kelompoknya sendiri.
4. Pengaruh satu kelompok terhadap kelompok lainnya.

Selanjutnya, menurut Fieldman (dalam Maryam, 2018: 11) psikologi sosial memiliki ruang lingkup yang luas, seperti yang diuraikan pada tabel berikut ini.

Tabel 4. 1 Ruang lingkup

Kategori	Topik	Contoh pertanyaan khusus yang dapat diselidiki dalam topik tersebut
	Prestasi dan performance tugas	Apa faktor penentu motivasi dan prestasi dalam kaitannya dengan prestasi akademik?
	sikap, dan bagaimana mereka berubah	Apakah perilaku pemilih ada kaitannya dengan sikap politik?
	Atribusi	Keadaan apa yang membuat orang mengaitkan tindakan orang lain dengan tindakan mereka sendiri?
	Proses kognitif	Bagaimana orang mengklasifikasikan dan mengkategorikan ciri-ciri

Kategori	Topik	Contoh pertanyaan khusus yang dapat diselidiki dalam topik tersebut
Proses Individual		kepribadian orang lain?
	Disonansi	Ketika dipaksa untuk mengambil posisi yang bertentangan dengan keyakinannya, apakah sikap seseorang berubah?
	Persepsi sosial	Bagaimana orang tersebut menggabungkan kualitas kepribadian mereka sendiri dengan orang lain untuk menciptakan kesan mereka sendiri tentang diri mereka sendiri?
	Perkembangan sosial dan kepribadian	Karakteristik masa kecil apa yang memprediksi masa dimana seseorang menjadi dewasa?
	Gairah, emosi, dan stres (kebangkitan)	Faktor apa saja yang mempengaruhi perkembangan nafsu (hasrat seksual)?
Proses interpersonal	Agresi	Bisakah menonton media kekerasan membuat Anda lebih agresif?
	Daya tarik dan	Apa pengaruh daya tarik fisik seseorang terhadap cara orang lain memandangnya?
	Negosiasi (negosiasi) dan koalisi	Apa yang dimaksud dengan strategi penawaran yang efektif untuk penjualan mobil bekas?
	Konformitas dan kepatuhan (compliance)	Mengapa orang mengadopsi sudut pandang orang lain?
	Kesetaraan, keadilan, dan interaksi sosial	Aspek apa dari pengadilan yang adil yang dikhawatirkan oleh orang tersebut?
	Pertolongan (helping)	Pertolongan seperti apa yang membantu dalam situasi darurat?
	Komunikasi non-verbal	Bisakah orang secara akurat menyimpulkan emosi satu sama lain dari perilaku

Kategori	Topik	Contoh pertanyaan khusus yang dapat diselidiki dalam topik tersebut
		nonverbal mereka?
	Perbedaan peran gender (gender)	Pria atau wanita lebih konformis?
	Pengaruh sosial	Bagaimana mayoritas dalam suatu kelompok bereaksi terhadap anggota minoritas?
	Keterlibatan sosial	Mengapa, di tengah kebingungan atau agitasi, seseorang senang berada bersama orang lain?
tindakan kolektif	investigasi lintas budaya (cross-cultural)	Apakah perusahaan Jepang menggunakan praktik terbaik dalam manajemen?
	Crowding dan jarak interpersonal	Apakah perusahaan Jepang menggunakan praktik terbaik dalam manajemen?
	psikologi populasi dan lingkungan	Bagaimana sistem yang sempurna dapat diciptakan untuk meningkatkan kepuasan klien?
	aksi kolektif	Apakah keputusan yang dibuat dalam kelompok biasanya lebih baik daripada keputusan yang dibuat oleh individu?
	Isu etnis dan rasial	Apakah keputusan kelompok umumnya lebih besar daripada yang dibuat oleh individu?

4.5. Prinsip-prinsip Psikologi Sosial

Prinsip dasar yang saling terkait relevan dengan psikologi manusia dan proses psikologisnya.

1. Pemikiran non-rasional, ada dua cara agar pikiran kita dapat berfungsi: secara sadar atau tidak sadar. Karena menangani aktivitas otomatis, mengurangi kerja kognitif, dan memberikan sumber daya otak kita, jenis kerja mental otomatis inilah yang menyelesaikan sebagian

besar tugas sehari-hari. Ini adalah karakteristik biologis manusia yang berdampak langsung pada cara kita berinteraksi dengan orang lain.

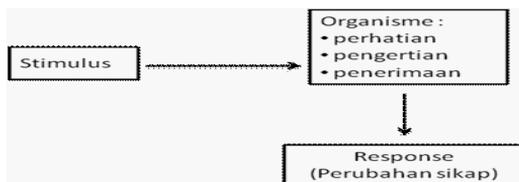
2. Karakteristik pribadi, manusia terus-menerus membangun realitas tergantung pada isyarat eksternal. Perasaan, pikiran, dan interaksi interpersonal kita dibentuk oleh rangsangan dan interpretasi ini. Artinya, karakteristik pribadi kita jelas memengaruhi perilaku sosial.
3. Pengaruh manusia lain, psikologi mempelajari bagaimana orang berinteraksi satu sama lain dan menciptakan lingkungan sosial yang memengaruhi perasaan dan pikiran orang lain.

4.6. Teori-teori dalam Psikologi Sosial

Pertama, Teori Genetik, fokus teori genetika adalah pada sifat-sifat yang dipelajari sebagai lawan dari perilaku sosial bawaan. Menurut teori genetik, karena manusia adalah hewan sosial, beberapa aspek perilaku sosial dapat dikaitkan dengan asal-usul genetik yang belum diteliti. Konrad Lorenz, Perilaku agresif dikatakan sebagai semacam naluri agresif, yang hadir sejak lahir dan berusaha melindungi dirinya sendiri, oleh seorang ahli etiologi yang meneliti gejala sosial pada hewan. Secara genetik, manusia membutuhkan manusia lain. Itu mungkin dilakukan sebagai bentuk pertahanan, pelestarian diri, atau aktualisasi diri. Kami mendefinisikan kualitas hidup berdasarkan peran yang dipelajari secara sosial, seperti menjadi ibu, anak perempuan, menantu perempuan, guru, penurut, dan banyak lagi.

Kedua, Teori Stimulus Respons, Menurut teori stimulus ini, respons stimulus dapat diulang ketika stimulus yang sama terjadi pada kesempatan lain jika dapat menghasilkan hasil atau imbalan yang menguntungkan. Di sisi lain, asosiasi stimulus-respons dapat dihindari di lain waktu jika reaksi tersebut memiliki implikasi yang merugikan, seperti hukuman dan sebagainya. Untuk memahami teori ini sepenuhnya, perlu untuk

mendefinisikan beberapa kata, termasuk stimulus, respons, dorongan, penguatan, dan variabel penguat. Stimulus adalah peristiwa eksternal atau internal yang memodifikasi perilaku, dan reaksi adalah modifikasi yang ditimbulkan oleh stimulus, yang di sajikan dalam gambar.4.1



Gambar 4. 1 Stimulus respons

Ketiga, Teori Kognitif Nah, teori khusus ini berbeda sekali lagi. Apa yang orang amati mempengaruhi bagaimana mereka berinteraksi dengan orang lain. Gagasan dasar psikologi dunia tentang kepribadian manusia terkandung dalam pengetahuan ini, yang membentuk persepsi dan memengaruhi perilaku kita. Mereka yang tampak tidak menyenangkan, melarat, atau dilecehkan akan menimbulkan empati yang lebih besar dari manusia. Atau yang lain, mereka akan lebih mencurigai seseorang yang memancarkan kesuraman, pemarah, atau agresi, untuk jelasnya di sajikan dalam gambar.4.2



Gambar 4. 2 agresi

Teori Belajar Sosial

Salah satu dari banyaknya teori ada beberapa teori belajar dalam psikologi., prinsip utama teori pembelajaran sosial adalah

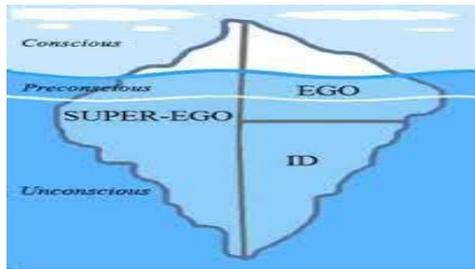
bahwa perilaku individu dipengaruhi oleh pengetahuan sebelumnya. Seseorang mengembangkan perilaku tertentu dalam situasi tertentu, dan ketika dihadapkan pada situasi tersebut, mereka cenderung berperilaku sesuai dengan kebiasaannya. Belajar memiliki dua makna yang berbeda dalam kehidupan manusia: pembelajaran psikologis, atau Pembelajaran fisik, seperti mengendarai sepeda, bermain basket, menari, dan kegiatan fisik lainnya, serta belajar tentang diri sendiri dan peran orang lain dalam konteks sosial, di sajikan dalam gambar 4.3



Gambar 4. 3 Belajar sosial

Teori Psikoanalisa

Freud adalah tokoh sentral dalam teori psikoanalitik tradisional ini, yang menggunakannya untuk menganalisis perilaku sosial. Ketegangan dasar, dalam pandangan Freud, adalah antara kapasitas masyarakat untuk memenuhi semua permintaan dan kepuasan keinginan dan kebutuhan individu. Sesuai dengan gagasan psikoanalitik ini, pematangan seseorang terjadi melalui berbagai fase, termasuk tahap oral, anal, phallic, dan genital. mencari spesifik, di sajikan dalam gambar. 4.4



Gambar 4. 4 Psikoanalitik

Teori Peran

Di luar interaksi dengan keluarga, teman, dan rekan kerja, ada hubungan antarmanusia lainnya. Pada kenyataannya, seseorang dapat mengambil berbagai peran dengan tugas yang berbeda. Anda adalah ayah bagi anak-anak Anda dan anak bagi orang tua Anda. Agar sesuai dengan konvensi, penampilan, harapan, Orang akan berperilaku dengan cara yang dapat diterima oleh pekerjaan mereka berdasarkan persepsi mereka tentang diri mereka sendiri dan orang lain.

Teori Penguatan Sosial

Simbiosis mutualistik dapat mempromosikan interaksi antara dua orang atau lebih ketika kedua belah pihak mengantisipasi keuntungan. Anda harus memutuskan dengan siapa Anda berinteraksi dan bagaimana Anda ingin hubungan itu berjalan. Homans berpendapat jika Interaksi psikologis antara dua orang sangat mirip dengan proses jual beli, ketika kedua belah pihak kemudian menyepakati harga sambil mencari uang. Tujuan dari interaksi sosial yang saling bergantung adalah untuk memaksimalkan manfaat bagi setiap peserta interaksi. Hubungan dua orang akan bergantung satu sama lain untuk menghasilkan hasil yang luar biasa.

Teori Identitas

Mungkin saja teori-teori lama mencerminkan teori-teori baru. Misalnya, teori identitas memadukan konsep diri dengan

teori peran. Semakin banyak peran yang dimainkan Semakin besar tingkat dimana identitas dan perilaku seseorang dipengaruhi oleh ekspektasi diri sendiri dan orang lain. Itulah yang terjadi ketika seorang istri mendorong suaminya untuk bekerja lebih keras demi menghidupi keluarga atau ketika seorang suami memastikan anak-anaknya melakukan yang terbaik di sekolah.

Teori Behavioristik

Anda bisa mulai dengan mempertimbangkan teori behavioristik. Gagasan ini berfokus pada bagaimana manusia, sebagai organisme, menanggapi rangsangan lingkungan melalui kemampuan mereka untuk belajar. Paradigma utama dalam teori ini adalah hubungan yang berlangsung. Pendiri aliran psikologi ini, John B. Watson, menegaskan bahwa metode penelitian eksperimental, seperti yang digunakan dalam psikologi hewan, memastikan validitas psikologi manusia sebagai ilmu..

Teori Gestalt

Teori berikut bersifat kognitif dan Gestalt. Individu dipandang oleh mereka sebagai agen aktif yang secara aktif menerima, memanfaatkan, memanipulasi, dan mengubah informasi yang mereka berikan. Selain itu, ini juga mengacu pada proses yang dilakukan oleh otak untuk mengubah semua input sensorik ke dalam bentuk yang lebih mudah dimengerti.

Teori Lapangan

Teori ini dikemukakan oleh Kurt Lewin yang filosofinya menekankan zona atau kawasan yang layak huni. Dia menegaskan bahwa semua bentuk perilaku, seperti bermimpi, berharap, dan mengulangi keinginan, merupakan aspek yang melekat pada lingkungan tempat kita hidup. Hal ini juga mencakup perilaku sosial yang ditunjukkan orang dalam situasi sosial.

Teori Perbandingan Sosial

Menurut teori perbandingan sosial Festinger, dorongan untuk mengevaluasi diri sendiri dapat dipenuhi dengan membandingkan diri sendiri dengan orang lain, yang mengarah pada proses saling mempengaruhi dan perilaku kompetitif dalam interaksi sosial. Hipotesis ini dikembangkan dari efek komunikasi sosial dan diperluas untuk mencakup pendapat dan penilaian kemampuan. Menurut gagasan ini, perilaku kompetitif melibatkan proses pengaruh sosial yang mendasar yang memerlukan peninjauan kembali. Penilaian seseorang akan didasarkan pada perbandingan dengan individu lain karena dua hal yang dibandingkan dalam situasi ini dipisahkan menjadi dua bagian, yaitu pandangan dan keterampilan atau kemampuan.

4.7. Psikologi Sosial dan Ilmu Sosial

Serge moscovici seorang psikolog sosial perancis menyatakan bahwa psikologi sosial adalah jembatan diantara cabang-cabang pengetahuan sosial lainnya:. Hal ini disebabkan oleh fakta bahwa psikologi sosial menggabungkan sosiologi, ilmu politik, antropologi, dan ekonomi karena psikologi sosial mengakui pentingnya melihat seseorang dalam sistem sosial yang lebih besar. Selain itu, psikologi sosial memiliki sudut pandang yang luas karena bertujuan untuk memahami bagaimana perilaku sosial terkait dengan cara kerja aktivitas manusia. Meskipun demikian, perlu ditekankan bahwa psikologi sosial berbeda dengan disiplin ilmu lain karena lebih menekankan pada individu daripada kelompok atau unit.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmadi, Abu. 1982. Psikologi Sosial. Surabaya: PT. Bina Ilmu
- Basrowi. 2005. Pengantar sosiologi. Bogor : Penerbit Ghalia Indonesia
- Bimo Walgito. 2018. Pengantar Psikologi Umum. Andi Offset : Yogyakarta
- Epsikologi. 2019. Psikologi Sosial: 5 Pengertian, Sejarah, Teori dan Konsep Dasarnya. <https://epsikologi.com/psikologi-sosial/>
- Sarlito Wirawan Sarwono. 2002. Psikologi Sosial : Individu dan Teori-Teori Psikologi Sosial. Edisi 3. Jakarta: Balai Pustaka
- Scott, John. 2012. Teori Sosial: Masalah-masalah Pokok dalam Sosiologi. Yogyakarta : Pustaka Pelajar.
- Thabroni Gamal. 2022. Psikologi social. Serupa.id. <https://serupa.id/psikologi-sosial-pengertian-ruang-lingkup-teori-menurut-para-ahli>.

BAB 5

KOGNISI DAN PERSEPSI SOSIAL

Oleh Anselmus Agung Pramudito, S.Psi., M.A.

5.1. Pendahuluan

Proses berpikir memiliki peranan yang sangat besar dalam kehidupan sosial manusia. Hal ini dikarenakan apa yang dipikirkan oleh individu mengenai dunia sosialnya akan sangat menentukan respons perilaku yang akan ditunjukkannya. Demikian pula sebaliknya, respons yang diberikan oleh lingkungan sosialnya akan mempengaruhi bagaimana individu berpikir tentang dunia sosialnya. Secara umum, studi tentang proses berpikir mengenai dunia sosial disebut kognisi sosial. Dalam tinjauan tentang kognisi sosial, individu memiliki kecenderungan untuk mengorganisasikan berbagai informasi dalam bentuk skema dan heuristik. Hal ini dilakukan agar sistem kognitif individu mampu memproses informasi secara cepat dan informasi yang diolah tidak melampaui kapasitas berpikirnya sehingga dapat meminimalisasi kemungkinan terjadinya kejenuhan informasi (*information overload*). Secara umum, proses-proses terkait kognisi sosial akan menjadi pembahasan pertama dari bab ini.

Di sisi lain, individu juga memiliki kecenderungan untuk memahami orang lain melalui berbagai upaya untuk mengenali petunjuk-petunjuk nonverbal, mengatribusi perilaku orang lain, dan membentuk kesan terhadap orang lain. Aspek-aspek tersebut merupakan aspek-aspek utama dari persepsi sosial yang akan menjadi pembahasan kedua dari bab ini. Beberapa

contoh implementasi teori dalam kehidupan sehari-hari juga akan dipaparkan pada akhir bab ini.

5.2. Kognisi Sosial

5.2.1. Pengertian Kognisi Sosial

Istilah kognisi mengacu pada berbagai proses untuk memahami dunia. Frith (2008) mengemukakan bahwa istilah ini berkaitan erat dengan pemrosesan informasi dan sangat dipengaruhi oleh perkembangan awal sistem operasi komputer pada tahun 1940-an. Terdapat dua istilah umum yang dapat digunakan untuk menjelaskan proses berpikir, yaitu pikiran (*thought*) dan kognisi (*cognition*). Pikiran merupakan bahasa dan simbol internal yang lebih sering disadari, sedangkan kognisi merupakan proses mental yang sering kali tidak disadari. Kognisi dapat diibaratkan seperti proses di latar belakang (*background process*) pada sebuah sistem operasi komputer, namun memiliki peran sentral dalam menjalankan berbagai aktivitas mental untuk mempersepsi, menginterpretasi dan menyimpan berbagai informasi, serta merencanakan dan mengatur perkataan dan tindakan (Hidayat and Bashori, 2016). Secara umum, studi mengenai proses kognitif yang terkait dengan konteks dunia sosial disebut kognisi sosial (Frith, 2008). Kognisi sosial merupakan cara untuk mengolah, menganalisis, mengingat dan menggunakan informasi tentang dunia sosial (Baron and Byrne, 2005; Baron and Branscombe, 2015; Hidayat and Bashori, 2016).

5.2.2. Perkembangan Teori Kognisi Sosial

Teori kognisi sosial mulai muncul pada tahun 1970-an sebagai respons terhadap ketidakmampuan aliran behavioristik untuk menjawab tentang proses apa yang memediasi antara stimulus yang bersifat eksternal dan situasional dengan respons perilaku individu. Alih-alih mengakui bahwa kognisi harus tetap menjadi “kotak hitam” yang secara teoretis tidak relevan,

peneliti kognisi sosial berusaha untuk mempelajari proses kognitif yang dapat membentuk pemahaman kita tentang situasi sosial dan yang memediasi respons kita terhadapnya (Hamilton and Garcia-Marques, 2003).

Teori kognisi sosial di era tahun 1970-an hingga 1980-an secara umum hanya berfokus untuk menjelaskan proses kognitif yang bebas konteks dan cenderung mengabaikan peranan dari faktor motivasi. Dalam teori kognisi sosial pada era ini, individu dipandang memiliki kecenderungan *cognitive misers*, yaitu kecenderungan menghemat kapasitas pemrosesan kognitif dengan mengambil jalan pintas mental, seperti: stereotip dan heuristik (Fiske and Taylor, 2017). *Cognitive misers* merupakan istilah yang digunakan untuk menggambarkan keengganan individu untuk mencurahkan seluruh perhatian dan daya upayanya untuk berpikir dan memahami dunia sosial secara detail dan mendalam (Hidayat and Bashori, 2016).

Pada era tahun 1990-an, tinjauan baru dalam teori kognisi sosial mulai mengakui bahwa pemahaman sosial dapat mendorong terjadinya interaksi sosial (Fiske, 2018). Hidayat dan Bashori (2016) menyatakan bahwa memahami orang lain merupakan dasar bagi upaya untuk menjalin dan menjaga hubungan sosial agar dapat terus berkelanjutan. Kemampuan memahami orang lain bahkan dapat berguna dalam berkompetisi dengan orang lain karena individu harus memahami tentang siapa yang menjadi rekan, dan siapa yang menjadi lawan (Hidayat and Bashori, 2016).

Sejak awal tahun 2000-an, berbagai penelitian kognisi sosial telah banyak menemukan bahwa faktor motivasi ternyata berperan sebagai variabel moderator bagi pikiran dan perilaku. Faktor motivasi yang paling sering ditemui adalah rasa memiliki (*sense of belonging*) dan kebutuhan akan hubungan sosial di mana manusia selalu membutuhkan orang lain untuk bertahan hidup dan berkembang. Dari sisi kognitif, hubungan sosial di

dalam suatu kelompok membutuhkan pemahaman akan realitas bersama (*shared reality*). Dari sisi afektif, hubungan sosial dilandaskan pada penghargaan yang memadai terhadap diri sendiri (adanya *self-enhancement*) dan terhadap orang lain (adanya kepercayaan). Motif-motif inilah yang paling sering ditemukan oleh para psikolog pada umumnya dan para peneliti kognisi sosial pada khususnya (Fiske, 2018).

5.2.3. Kognisi Sosial sebagai Suatu Proses

Menurut Fiske (2018), Hidayat dan Bashori (2016), proses kognisi sosial diawali dari adanya pengamatan dan kesan individu terhadap seseorang yang dikategorisasikan berdasar tanda-tanda yang menonjol, seperti: usia, jenis kelamin, suku, agama, penampilan fisik, keanggotaan kelompok, profesi, dan sebagainya. Individu pertama-tama akan memprioritaskan pembentukan kesan berdasarkan kategorisasi ini. Dengan kata lain, individu cenderung menilai atribut-atribut pada diri orang lain untuk kemudian melakukan kategorisasi sosial (Hidayat and Bashori, 2016). Fiske (2018) mengungkapkan bahwa individu membangun makna melalui hal-hal, seperti: stereotip atau karakteristik dari kepribadian orang lain, meskipun hanya memperoleh sedikit informasi tentang hal tersebut.

Proses kognisi sosial akan berhenti sampai pada kategorisasi sosial jika terdapat kesesuaian dengan hal-hal yang umum ditemui dalam kehidupan sehari-hari. Namun demikian, berbeda halnya jika terdapat perbedaan atau ketidaksesuaian antara apa yang diamati saat ini dengan apa yang lazim dan umum ditemui dalam kehidupan sehari-hari. Kita ambil contoh situasi di mana individu mengamati seorang kasir di sebuah toko dan berinteraksi dengannya. Jika dalam pengamatan tersebut, ditemukan ketidaksesuaian antara apa yang lazim dengan apa yang diamati secara langsung (misalnya, gender dari kasir tersebut tampak ambigu atau tidak jelas karena adanya indikasi perilaku yang kurang lazim atau tampak menyimpang),

atau terdapat motivasi yang tinggi untuk memperhatikan (misalnya, karena kasir adalah teman dari seorang teman), maka individu tersebut cenderung akan meningkatkan perhatiannya. Peningkatan perhatian ini dapat mendorong kesan yang sebelumnya sebatas stereotip berdasar kategori-kategori sederhana yang bersifat umum menjadi suatu kesan yang didasarkan pada atribut-atribut personal yang spesifik (Fiske, 2018).

5.2.4. Skema

Kognisi sosial pada dasarnya merupakan berbagai proses kognitif yang terjadi ketika individu menjalin interaksi sosial dalam kehidupan sehari-hari di mana proses tersebut menghasilkan suatu skema yang digunakan untuk melihat realitas (Baron and Branscombe, 2015). Skema merupakan struktur mental yang membantu individu dalam mengelola informasi sosial, serta mengarahkan perilaku dan pemrosesan informasi yang relevan dalam suatu konteks sosial (Baron and Byrne, 2005; Baron and Branscombe, 2015; Hidayat and Bashori, 2016). Menurut Baron dan Branscombe (2015), skema memiliki pengaruh yang penting terhadap tiga proses dasar kognisi sosial, yaitu:

- a. Perhatian atau *attention*, yaitu proses yang berkaitan dengan pemusatan fokus terhadap suatu informasi. Dalam hal ini, skema berfungsi untuk membantu individu dalam memproses informasi secara efisien karena skema sering kali berperan sebagai penyaring di mana informasi yang relevan dengan skema akan cenderung lebih diperhatikan dan memiliki kemungkinan yang lebih besar untuk masuk ke dalam area kesadaran individu. Selain itu, dengan skema, seseorang dapat memahami dan menarik kesimpulan secara cepat dari berbagai peristiwa atau pengalaman. Oleh karena itu, skema dapat mengurangi beban kognitif, khususnya ketika individu menghadapi informasi yang banyak dan rumit pada satu waktu.

- b. Pengodean atau *encoding*, yaitu proses di mana informasi yang masuk ke dalam area perhatian disimpan di dalam memori. Informasi yang sesuai dengan skema akan memiliki kemungkinan yang lebih besar untuk disimpan dalam memori jangka panjang. Meskipun demikian, pengalaman atau informasi yang tidak sesuai dengan skema juga dapat dikodekan ke dalam memori, namun ditandai sebagai pengalaman atau informasi yang bersifat unik.
- c. Mengingat kembali atau *retrieval*, yaitu proses memunculkan kembali informasi yang telah tersimpan dalam memori untuk tujuan tertentu. Jika menemui tanda-tanda yang mirip dengan informasi yang pernah diterima sebelumnya, individu akan cenderung memunculkan kembali memori yang sesuai dan membandingkannya dengan informasi yang sedang dihadapi.

Skema dibentuk melalui pengalaman masa kecil dan cenderung sulit untuk diubah karena skema umumnya memiliki efek bertahan (*perseverance effect*) bahkan sekalipun memperoleh informasi yang tidak sesuai dengan skema yang dimiliki (Baron and Byrne dalam Hidayat and Bashori, 2016). Sebagai contoh, ketika kita mengagumi seorang tokoh politik, skema positif tentang tokoh politik tersebut akan cenderung bertahan sekalipun terdapat informasi-informasi baru yang memperlihatkan bahwa kompetensi tokoh politik tersebut ternyata tidak sehebat yang diyakini dalam skema yang telah ada sebelumnya.

Di sisi lain, skema dapat memiliki efek pemenuhan diri (*self-fulfilling prophecy*), yaitu efek di mana skema berpengaruh pada individu dalam merespons realitas sosial sehingga membuat realitas sosial pada akhirnya memiliki kesesuaian dengan skema yang dimiliki (Baron and Branscombe, 2015). Misalnya, seseorang memiliki skema bahwa dirinya berbakat pada bidang tertentu dan memiliki potensi yang memadai untuk berkembang di bidang tersebut. Skema yang dimilikinya

tersebut dapat mendorong dirinya untuk sungguh-sungguh mengembangkan kemampuannya sehingga pada akhirnya benar-benar menguasai bidang tersebut dengan baik.

5.2.5. Heuristik

Individu pada dasarnya selalu memiliki keterbatasan untuk melakukan pemrosesan informasi. Baron dan Branscombe (2015) menyatakan bahwa kapasitas informasi yang telah melewati batas akan dapat mengakibatkan individu mengalami kejenuhan informasi (*information overload*), yaitu kondisi di mana kapasitas kognitif untuk memproses informasi telah melewati batas, atau dengan kata lain, jumlah dan kompleksitas informasi yang dihadapi lebih besar dibanding yang mampu diolah oleh sistem kognitif. Untuk itu, sistem kognitif individu menggunakan suatu strategi untuk dapat mengolah banyak informasi dengan usaha yang lebih sedikit melalui suatu jalan pintas mental yang disebut dengan heuristik. Heuristik merupakan suatu jalan pintas mental untuk menarik kesimpulan lebih cepat tanpa usaha yang berarti, atau bahkan hampir tanpa usaha (Baron and Branscombe, 2015). Sebagai suatu cara pemrosesan informasi, heuristik dapat dikategorikan ke dalam jenis *automatic processing*, yaitu cara pemrosesan informasi yang lebih cepat dan tidak memerlukan usaha yang sungguh-sungguh (Hidayat and Bashori, 2016).

Baron dan Branscombe (2015) mengungkapkan ada empat jenis heuristik, yaitu sebagai berikut:

- a. Heuristik keterwakilan (*representativeness heuristic*) merupakan suatu cara penilaian atau penarikan kesimpulan yang didasarkan pada sejauh mana informasi atau peristiwa yang sedang dihadapi memiliki kemiripan dengan informasi atau peristiwa lainnya. Penilaian atau penarikan kesimpulan juga dapat dilakukan dengan cara membandingkannya dengan prototipe, yaitu serangkaian atribut umum yang dimiliki oleh orang-orang dari suatu kategori. Misal,

seseorang yang berpenampilan rapi dengan mengenakan kemeja formal dan jas lengkap dengan dasi akan dipersepsikan sebagai seorang eksekutif perusahaan. Prinsip dari heuristik keterwakilan adalah bahwa semakin mirip seseorang dengan atribut-atribut individu yang berasal dari suatu kelompok atau kategori (prototipe), maka akan semakin besar kemungkinan dirinya merupakan bagian dari kelompok atau kategori tersebut.

- b. Heuristik ketersediaan (*availability heuristic*) adalah suatu strategi penilaian atau penarikan kesimpulan berdasarkan seberapa mudah suatu informasi dapat diingat dan dimunculkan dalam pikiran. Semakin mudah informasi masuk ke dalam pikiran dan diingat, maka semakin besar dampaknya bagi penilaian atau penarikan kesimpulan. Sebagai contoh, suatu produk dengan merek yang lebih populer cenderung akan dinilai lebih baik daripada produk dengan merek yang kurang dikenal oleh masyarakat.
- c. Heuristik *anchoring* dan *adjustment* merupakan heuristik yang bersumber dari kecenderungan individu untuk menggunakan nilai tertentu sebagai titik awal untuk kemudian menyesuaikannya. Heuristik ini melibatkan kecenderungan individu untuk mengatasi ketidakpastian pada berbagai situasi dengan memanfaatkan informasi yang telah diketahui sebagai titik awal dan kemudian membuat penyesuaian. Sebagai contoh, penentuan harga diskon produk di sebuah toko di mana calon pembeli akan merasa lebih diuntungkan karena memperoleh harga yang telah diberi sejumlah pengurangan dari harga awalnya.
- d. Heuristik status quo adalah suatu cara menilai atau menarik kesimpulan bahwa hal-hal yang merepresentasikan adanya status quo diyakini lebih baik dibanding hal-hal yang baru, jarang ditemui atau yang menandakan adanya perubahan. Sebagai contoh, lukisan yang dibuat di awal tahun 1900-an akan dinilai memiliki kualitas artistik yang lebih tinggi dibanding lukisan yang dibuat baru-baru ini.

5.2.6. Bias-bias Kognisi Sosial

Dalam memahami realitas sosial, terdapat berbagai bias yang dapat mengakibatkan pemahaman menjadi tidak akurat. Menurut Baron dan Branscombe (2015), bias-bias tersebut adalah sebagai berikut:

- a. Bias optimistik (*optimistic bias*)
Bias optimistik merupakan kecenderungan individu untuk berharap bahwa segala sesuatu akan berjalan dengan baik tanpa mempertimbangkan segala potensi risiko yang ada. Bias ini mengakibatkan individu memiliki kepercayaan diri dan penilaian diri yang berlebihan jika dibandingkan dengan dirinya yang sebenarnya, atau yang disebut juga dengan *overconfidence barrier*. Bias optimistik juga memungkinkan terjadinya kesalahan perencanaan (*planning fallacy*), yaitu keyakinan bahwa kita seolah-olah mampu menjalankan lebih banyak tugas pada satu waktu daripada yang sebenarnya mampu kita lakukan sehingga membuat perencanaan terkadang menjadi kurang realistis.
- b. Pemikiran konterfaktual (*counterfactual thinking*)
Pemikiran konterfaktual adalah kecenderungan individu untuk mengandaikan hal yang berbeda dari yang dialaminya saat ini. Menurut Baron dan Byrne (dalam Hidayat and Bashori, 2016), terdapat dua jenis pemikiran konterfaktual. Jenis pemikiran konterfaktual yang pertama adalah *upward conterfactual*, yaitu membayangkan kemungkinan hasil yang lebih baik dan umumnya mengakibatkan penyesalan. Sebagai contoh, seorang atlet yang kalah di pertandingan final berpikir seandainya dirinya mampu mencetak lebih banyak skor dan memenangkan pertandingan tersebut. Jenis kedua adalah *downward counterfactual*, yaitu membayangkan kemungkinan hasil yang lebih buruk. Sebagai contoh, mahasiswa yang mendapat nilai B pada suatu ujian berpikir bahwa dirinya masih beruntung tidak mendapat nilai C atau D.

c. **Pemikiran magis (*magical thinking*)**

Pemikiran magis merupakan kecenderungan untuk mengasosiasikan hal-hal tertentu dengan asumsi yang tidak rasional. Pemikiran magis didasari oleh hukum kesamaan (*law of similarity*) yang menyatakan bahwa hal-hal yang saling menyerupai akan memiliki ciri yang sama. Sebagai contoh, ketika dihidangkan roti yang berbentuk hewan menyeramkan, seperti: laba-laba atau kalajengking, maka akan ada keenganan untuk menyantapnya karena mengasosiasikan bentuk roti tersebut dengan hewan yang sesungguhnya.

d. **Manajemen teror (*terror management*)**

Manajemen teror merupakan upaya untuk menghadapi kenyataan bahwa usia manusia terbatas. Dengan mengingat dan memikirkan tentang akhir kehidupan, individu akan cenderung menguatkan keyakinan terhadap hal-hal yang sifatnya supernatural, yaitu kekuatan yang berada di luar pemahaman dan kendali, yang dapat mempengaruhi kehidupan individu.

5.3. Persepsi Sosial

5.3.1. Pengertian Persepsi Sosial

Persepsi sosial merupakan suatu proses untuk mempersepsikan atribut-atribut individual, seperti: sifat, karakteristik, serta kecenderungan perilaku orang lain, sehingga terbentuklah pemahaman mengenai orang tersebut (Walgito, 2003; Meinarno and Sarwono, 2018). Persepsi sosial juga dapat dimaknai sebagai proses seleksi, pengolahan dan interpretasi informasi tentang orang lain (Meinarno and Sarwono, 2018). Singkatnya, persepsi sosial adalah proses yang digunakan dalam upaya untuk mempelajari dan memahami orang lain (Baron and Byrne, 2005; Baron and Branscombe, 2015).

Upaya untuk memahami orang lain dapat memberikan pengaruh kepada individu yang mempersepsi karena terkadang

orang yang menjadi objek persepsi dapat memiliki pikiran, perasaan dan perilaku yang berbeda dari individu yang mempersepsi (Walgito, 2003; Meinarno and Sarwono, 2018). Secara spesifik, terdapat beberapa aspek dalam persepsi sosial, yaitu: komunikasi nonverbal, atribusi, dan pembentukan kesan (Baron and Byrne, 2005; Baron and Branscombe, 2015). Pada bagian berikut, akan dibahas mengenai aspek-aspek persepsi sosial tersebut.

5.3.2. Komunikasi Nonverbal

Dalam situasi tertentu, kita dapat mengetahui perasaan orang lain dengan menanyakan perasaannya secara langsung. Akan tetapi, ada situasi-situasi tertentu di mana kita tidak dapat melakukannya. Pada situasi tersebut, yang dapat kita lakukan adalah memperhatikan petunjuk-petunjuk nonverbal (*nonverbal cues*) dari orang lain. Secara umum, komunikasi yang dilakukan dengan mengandalkan petunjuk-petunjuk nonverbal disebut komunikasi nonverbal (Baron and Branscombe, 2015).

Baron dan Branscombe (2015) mengemukakan aspek-aspek utama dalam komunikasi nonverbal, yaitu:

a. Ekspresi wajah

Ekspresi wajah dapat menjadi petunjuk bagi kondisi emosi seseorang. Sebagai catatan, manusia memiliki lima jenis emosi dasar, yaitu: marah, takut, bahagia, sedih, dan jijik. Kelima jenis emosi dasar tersebut dapat sangat bervariasi intensitasnya dan dapat berkombinasi satu sama lain, misalnya, senang campur sedih atau takut campur marah, sehingga jumlah variasinya sangat besar. Ekspresi wajah tertentu, seperti tersenyum, merengut, dan tanda-tanda kesedihan lainnya, dikenal sebagai representasi dari emosi dasar bawaan di banyak budaya yang berbeda. Di sisi lain, jika seseorang telah mengenal seorang temannya dengan sangat baik, maka dirinya akan dapat membaca ekspresi wajah lebih baik daripada dengan orang asing atau orang yang tidak terlalu dikenalnya (Zhang dan Parmley dalam Baron and Branscombe, 2015).

b. Kontak mata

Kita dapat mempelajari perasaan orang lain melalui tatapan matanya. Sebagai contoh, tatapan mata yang dalam dan lama dari seseorang dapat dimaknai sebagai tanda rasa suka atau persahabatan. Sebaliknya, jika seseorang tampak menghindari kontak mata dari orang lain, dapat disimpulkan bahwa dirinya adalah orang yang tidak ramah, tidak menyukai orang tersebut atau termasuk orang yang tergolong pemalu.

c. Bahasa tubuh

Bahasa tubuh merupakan petunjuk nonverbal yang berasal dari posisi, postur dan gerakan tubuh. Bahasa tubuh umumnya dapat mengindikasikan kondisi emosi seseorang. Sebagai contoh, jika seseorang terus-menerus menggerakkan, menyentuh, menggaruk atau menggosok satu bagian tubuh terhadap bagian tubuh lainnya, maka dapat diindikasikan adanya rasa gugup atau tegang. Semakin tinggi frekuensi gerakannya, semakin tinggi pula tingkat kegugupan atau ketegangannya.

d. Sentuhan

Pemahaman mengenai sentuhan sangat bergantung dari siapa yang menyentuh (teman atau orang asing, sesama jenis atau lawan jenis), karakteristik sentuhan (lembut atau kasar, lama atau sebentar dan bagian tubuh mana yang disentuh), serta konteks terjadinya sentuhan (keluarga, bisnis atau ruang periksa dokter). Sentuhan dapat dimaknai sebagai ungkapan kasih sayang, dominasi, perhatian, dorongan seksual atau bahkan agresi. Sentuhan yang dinilai tepat dan di saat yang tepat dapat membangkitkan perasaan positif pada diri orang yang disentuh.

5.3.3. Atribusi

Atribusi merupakan upaya untuk memahami mengapa orang lain menunjukkan suatu perilaku dan memprediksi kemungkinan perilaku mereka di masa depan (Baron and Byrne, 2005; Baron and Branscombe, 2015). Dengan kata lain, teori atribusi bersumber dari kebutuhan individu untuk memahami

faktor-faktor penyebab dari perilaku orang lain untuk kemudian memperkirakan apa yang mungkin akan mereka lakukan di waktu-waktu mendatang (Manusov in King, 2017). Heider (in Malle, 2011) mengungkapkan bahwa atribusi merupakan bagian dari persepsi sosial yang melihat kaitan antara perilaku tampak (*overt behavior*) dan berbagai kemungkinan penyebabnya.

Terdapat dua teori dasar untuk menjelaskan atribusi. Teori pertama adalah teori korespondensi inferensial (*correspondent inference*) yang dikemukakan Edward Jones dan Keith Davis. Teori ini memandang bahwa perilaku individu sangat terkait dengan sifat atau kepribadian tertentu yang bersifat stabil dan menetap (Baron and Byrne, 2005; Baron and Branscombe, 2015). Baron dan Byrne (2005), Baron dan Branscombe (2015) mengemukakan bahwa dalam teori ini, untuk dapat menentukan apakah perilaku orang lain cenderung bersifat stabil atau tidak, diperlukan identifikasi terhadap jenis-jenis perilaku yang bersifat spesifik, yaitu:

- a. Perilaku yang dilakukan secara bebas dan tidak dalam keadaan terpaksa atau tertekan. Sebagai contoh, seorang wanita selalu menunjukkan sikap ramah kepada orang-orang di sekitarnya dan tampak bersikap terbuka bahkan dengan orang-orang yang baru dikenalnya. Dalam hal ini, tampak bahwa perilaku wanita tersebut ditunjukkan bukan karena adanya keterpaksaan atau tekanan tertentu sehingga dapat dipandang sebagai perilaku yang merepresentasikan adanya sifat ramah pada dirinya. Berbeda halnya dengan perilaku seorang pelayan di sebuah restoran yang dituntut untuk harus selalu memberikan pelayanan yang baik dan ramah kepada para pelanggan. Dalam hal ini, perilaku tersebut tidak dilakukan secara bebas, melainkan karena adanya tuntutan dalam pekerjaan sehingga perilaku tersebut tidak dapat digunakan untuk merepresentasikan adanya sifat ramah di dalam dirinya.
- b. Perilaku yang memiliki efek tidak umum (*noncommon effects*), yaitu efek yang disebabkan oleh faktor tertentu yang tidak biasa atau tidak umum ditemui pada kebanyakan

orang. Sebagai contoh, seorang pria yang memilih untuk menikahi seorang wanita cantik, namun wanita tersebut merupakan pribadi yang membosankan dan canggung dalam bergaul, bahkan sering terjerat masalah finansial akibat kerap memboroskan uangnya. Dalam hal ini, terdapat penyebab atau alasan spesifik dari pria itu untuk menikahi wanita tersebut, yaitu karena kecantikan fisiknya, bukan karena kepribadian atau kemapanan finansialnya. Alasan spesifik dari suatu perilaku inilah yang disebut sebagai efek tidak umum (*noncommon effects*).

- c. Perilaku dengan tingkat harapan sosial (*social desirability*) yang rendah. Sebagai contoh, seorang pria yang merokok di tempat umum dan kemudian ditegur oleh seseorang yang berada di dekatnya untuk mematikan rokoknya. Akan tetapi, alih-alih mematikan rokoknya, orang tersebut justru memarahi orang yang menegurnya itu. Perilaku tersebut tampak cukup dapat menggambarkan tentang bagaimana perilakunya dalam kehidupan sehari-hari.

Teori kedua adalah teori atribusi kausal yang dikemukakan oleh Harold Kelley. Teori ini mencoba menjawab pertanyaan “mengapa” suatu perilaku muncul (Kelley, 1973; Kelley and Michela, 1980). Dengan memahami mengapa seseorang menunjukkan suatu perilaku, individu akan dapat memiliki pemahaman yang lebih baik mengenai dunia sosialnya. Kelley (dalam Baron and Byrne, 2005; Baron and Branscombe, 2015) mengemukakan bahwa terdapat tiga sumber informasi utama yang dapat digunakan untuk mengatribusi perilaku orang lain, yaitu:

- a. Konsensus, yaitu sejauh mana kesamaan respons orang lain terhadap situasi atau kondisi yang sama di mana semakin banyak orang yang menunjukkan respons yang sama dengan seseorang, maka semakin tinggi tingkat konsensusnya.
- b. Konsistensi, yaitu sejauh mana kesamaan respons seseorang terhadap situasi atau kondisi yang sama di waktu yang berbeda.
- c. Kekhasan, yaitu sejauh mana kesamaan respons seseorang terhadap berbagai situasi atau kondisi yang berbeda-beda.

Di sisi lain, dalam mengidentifikasi penyebab perilaku orang lain, individu tidak terlepas dari adanya bias-bias. Baron dan Byrne (2005), serta Baron dan Branscombe (2015) mengungkapkan bias-bias dalam atribusi sebagai berikut:

- a. Bias korespondensi atau kesalahan atribusi fundamental (*fundamental attribution error*), yaitu kecenderungan untuk mempersepsikan perilaku orang lain bersumber dari kepribadiannya tanpa mempertimbangkan adanya sumber-sumber penyebab lainnya yang bersifat eksternal dan situasional. Dengan demikian, individu yang mengalami bias ini akan cenderung menyimpulkan bahwa “dia memang begitu orangnya” ketimbang mencari penyebab-penyebab eksternal dari perilaku tersebut. Dengan kata lain, bias korespondensi cenderung lebih membesar-besarkan faktor penyebab internal pada diri orang lain dan mengabaikan peranan faktor eksternal yang seharusnya juga dapat dilihat sebagai penyebab dari perilakunya (Walgito, 2003; Baron and Byrne, 2005; Manusov and Spitzberg, 2010; Weiner, 2010; Baron and Branscombe, 2015). Contoh dari bias korespondensi adalah ketika seseorang melihat ada orang lain yang terjatuh. Kesimpulan yang dihasilkan ketika orang tersebut memandang dengan bias korespondensi ini adalah bahwa orang tersebut merupakan pribadi yang ceroboh dan kurang berhati-hati. Padahal pandangan belum tentu akurat. Dalam situasi tersebut, bisa dimungkinkan bahwa lantai pada saat itu sedang licin atau sepatu yang dikenakannya sudah mulai rusak.
- b. Efek aktor-pengamat (*actor-observer effect*), yaitu kecenderungan untuk mempersepsi perilaku diri sendiri lebih disebabkan oleh faktor-faktor yang bersifat eksternal dan situasional, sedangkan di sisi lain, memandang bahwa perilaku orang lain disebabkan oleh faktor-faktor internal atau disposisional (Walgito, 2003; Baron and Byrne, 2005; Weiner, 2010; Baron and Branscombe, 2015). Sebagai contoh, jika diri kita sendiri yang terjatuh, maka kita akan

cenderung mengatribusi faktor eksternal, seperti jalan yang licin atau sepatu yang rusak, sebagai penyebabnya (atribusi eksternal untuk perilaku diri sendiri). Sebaliknya, jika melihat orang lain yang terjatuh, kita akan cenderung mengatribusi sifat ceroboh dan ketidakhati-hatian pada diri orang tersebut sebagai penyebabnya (atribusi internal untuk perilaku orang lain).

- c. Bias mengutamakan diri sendiri (*self-serving bias*) merupakan kecenderungan untuk memandang bahwa keberhasilan lebih disebabkan oleh faktor-faktor internal (misal, sifat-sifat atau kemampuan yang dimiliki), sedangkan kegagalan selalu bersumber dari faktor-faktor eksternal (misal, tingkat kesulitan tugas atau keberuntungan) (Walgito, 2003; Baron and Byrne, 2005; Weiner, 2010; Baron and Branscombe, 2015). Sebagai contoh, jika seorang mahasiswa mendapat nilai yang baik untuk ujian akhir semester pada suatu mata kuliah, maka ia akan memandang bahwa hal itu dikarenakan dirinya memang kompeten dan mampu mengerjakan soal-soal ujian dengan baik. Sebaliknya, jika mendapat nilai yang buruk, maka ia akan memandang soal ujian terlalu sukar, menganggap dirinya sedang kurang beruntung atau menyalahkan metode pembelajaran dosen selama kuliah. Dengan kata lain, individu memiliki kecenderungan untuk melebih-lebihkan karakteristik positif yang mereka miliki sehingga akan memandang diri mereka sendiri lebih berkompeten, lebih bermoral, lebih berakal sehat, dan sebagainya, dibanding orang lain dan dibanding diri mereka yang sebenarnya (Dunning, Heath and Suls, 2004; Weiner, 2010).

5.3.4. Pembentukan Kesan

Pada umumnya, individu sering kali menilai orang lain berdasarkan kesan pertama. Orang yang dinilai baik pada saat pertama kali berkenalan akan dianggap baik untuk seterusnya (Meinarno and Sarwono, 2018). Kesan pertama menjadi dasar bagi respons individu terhadap seseorang. Kita cenderung

membentuk kesan pertama terhadap orang lain dengan cepat bahkan sekalipun hanya memperoleh sejumlah kecil informasi tentangnya. Di sisi lain, kesan pertama kita terhadap orang lain terkadang bisa saja akurat, namun terkadang tidak akurat sehingga kita perlu berhati-hati dalam menyikapi kesan pertama yang terbentuk di pikiran kita (Baron and Branscombe, 2015).

Dalam pembentukan kesan, asumsi kita tentang sifat seseorang akan membentuk kesan kita selanjutnya terhadap orang tersebut. Hal ini dikarenakan kita memiliki apa yang disebut di dalam psikologi sosial sebagai kepribadian implisit (*implicit personality*), yaitu keyakinan tentang karakteristik kepribadian yang cenderung berpadanan (Baron and Branscombe, 2015; Meinarno and Sarwono, 2018). Misalnya, seorang wanita yang memiliki paras yang cantik akan cenderung diasumsikan memiliki sifat yang positif, ramah serta memiliki kecakapan sosial yang baik. Seorang petinju yang berbadan besar dan berotot akan diasosiasikan dengan sifat garang, kasar dan intimidatif. Dengan kata lain, kesan kita terhadap orang lain cenderung dibentuk dengan kuat oleh keyakinan kita tentang karakteristik atau sifat apa yang saling berpadanan (Baron and Branscombe, 2015).

5.4. Implementasi Teori Kognisi dan Persepsi Sosial

Teori kognisi dan persepsi sosial secara umum dapat diimplementasikan dalam berbagai bidang kehidupan. Berikut ini adalah contoh-contoh implementasi dari teori kognisi dan persepsi sosial:

- a. Implementasi komunikasi nonverbal untuk mengenali tanda-tanda kebohongan

Dalam kehidupan sehari-hari, seseorang terkadang bisa saja memanipulasi kata-katanya untuk berbohong atau sekadar menyembunyikan perasaannya dari kita. Namun demikian,

kita tetap dapat mengenali tanda-tanda kebohongan pada diri orang lain dengan mencoba untuk mempelajari dan memperhatikan petunjuk-petunjuk nonverbal sebagai berikut (DePaulo et al, in Baron and Branscombe, 2015):

- 1) Ekspresi mikro (*microexpression*), yaitu ekspresi wajah yang muncul sangat singkat ketika individu merasakan suatu pengalaman emosi. Ekspresi mikro umumnya muncul di wajah selama sepersekian detik (sekitar 0,5 detik atau kurang). Ekspresi mikro sangat sulit untuk dimanipulasi karena informasi atau pengalaman yang memicu emosi umumnya akan sangat sulit untuk ditekan, khususnya dalam waktu yang sangat singkat. Oleh karena itu, ekspresi mikro akan sangat membantu kita untuk mengenali emosi orang lain secara lebih akurat.
- 2) Ketidaksesuaian antar isyarat nonverbal, merupakan inkonsistensi antara isyarat nonverbal yang satu dengan isyarat nonverbal lainnya. Ketika sedang berbohong, individu akan sulit untuk mengontrol seluruh isyarat nonverbal pada satu waktu yang bersamaan. Sebagai contoh, orang yang sedang berbohong sering kali mampu menjaga mimik mukanya dengan baik, namun mereka bisa saja kesulitan untuk mengatur gestur tubuhnya atau menjaga kontak mata dengan lawan bicaranya.
- 3) Kontak mata. Individu yang sedang berbohong umumnya menunjukkan tanda-tanda pupil membesar dan lebih sering menghindari kontak mata dengan lawan bicara dibanding ketika mereka sedang berkata jujur.
- 4) Ekspresi wajah yang berlebihan. Orang yang sedang berbohong akan cenderung menunjukkan ekspresi wajah yang berlebihan, misalnya, dengan tersenyum lebih sering atau lebih lebar dari biasanya, atau menangis lebih keras daripada orang-orang pada umumnya.
- 5) Intonasi suara. Tanda-tanda kebohongan juga dapat dikenali dari intonasi suara yang terdengar meninggi, khususnya ketika ada dorongan yang tinggi untuk berbohong. Selain itu, mereka juga akan membutuhkan

waktu yang lebih lama untuk menjawab pertanyaan atau menceritakan suatu kejadian.

- b. Implementasi teori atribusi untuk penanganan depresi
Baron dan Branscombe (2015) mengemukakan bahwa depresi pada umumnya disebabkan oleh kecenderungan individu untuk menyalahkan diri sendiri (*self-defeating*) atas persoalan atau hal-hal buruk yang dialaminya. Artinya, penderita depresi cenderung mengatribusi pengalaman buruk mereka sebagai akibat dari faktor-faktor yang bersifat internal dan permanen. Oleh karena itu, mereka akan memandang bahwa hal-hal buruk yang mereka alami selalu diakibatkan oleh diri mereka sendiri, dan menganggap bahwa mereka tidak memiliki kontrol untuk mengubah hal tersebut. Kondisi ini mengakibatkan adanya kecenderungan untuk menyerah dalam hidup dan menjadi salah satu penyebab utama depresi. Dengan demikian, berbagai teknik terapi depresi dapat dilakukan dengan memodifikasi atribusi pada diri penderita depresi. Teknik terapi ini berusaha membantu penderita depresi untuk mengubah atribusinya dari atribusi internal (seperti sifat atau kemampuan) menjadi atribusi eksternal (seperti ketidakberuntungan atau tingkat kesulitan pekerjaan) yang berada di luar jangkauan mereka. Selain itu, mereka juga diyakinkan bahwa setiap persoalan hidup pada dasarnya selalu bersifat sementara sehingga akan muncul keyakinan baru bahwa setiap persoalan yang sedang mereka hadapi akan selalu memiliki jalan keluar. Oleh karena itu, teori atribusi dapat sangat berguna untuk diimplementasikan bagi suatu bentuk terapi baru untuk menangani depresi.
- c. Implementasi manajemen kesan untuk pembentukan kesan positif. Manajemen kesan merupakan upaya untuk membentuk kesan positif di hadapan orang lain (Baron and Branscombe, 2015). Secara umum, individu yang memiliki manajemen kesan yang baik cenderung akan direspons

secara positif oleh lingkungan sosialnya sehingga akan mendapat lebih banyak keuntungan pada berbagai situasi sosial. Sebagai contoh, manajemen kesan sering kali membantu para pelamar kerja untuk mendapatkan kesan dan penilaian yang baik dari pewawancara sehingga memperbesar peluang mereka untuk diterima. Demikian pula halnya dengan seorang *sales* suatu produk yang akan lebih berhasil dalam melakukan pemasaran dan penjualan produk ketika melakukan strategi manajemen kesan yang baik untuk menarik minat para calon pelanggan.

Di samping itu, manfaat yang dapat diperoleh dari melakukan strategi manajemen kesan adalah adanya peningkatan pengalaman emosi atau suasana hati yang positif di mana berusaha tampil baik di hadapan orang lain akan membuat kita juga merasa lebih baik (Baron and Branscombe, 2015). Menurut Baron dan Branscombe (2015), strategi manajemen kesan dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu:

- 1) *Self-enhancement*, merupakan strategi untuk meningkatkan daya tarik diri di hadapan orang lain. Strategi ini dapat dilakukan dengan meningkatkan penampilan fisik, seperti: berpakaian rapi dan pantas, dan melakukan perawatan diri (misal, mengatur gaya rambut, menggunakan *skin care*, *make up*, parfum, dan sebagainya). Mengasah keterampilan berkomunikasi juga dapat menjadi strategi lainnya dari *self-enhancement*. Selain itu, di era modern seperti sekarang ini, usaha memposting kegiatan positif dan prestasi di media sosial dapat menjadi salah satu contoh upaya *self-enhancement* yang dapat membantu meningkatkan daya tarik diri di mata orang lain.
- 2) *Other-enhancement*, yaitu strategi untuk membangkitkan emosi positif pada diri orang lain. Strategi ini dilakukan dengan cara-cara, antara lain: memberikan pujian, menawarkan dan memberikan pertolongan,

memperlihatkan antusiasme (baik secara verbal dengan menyatakan persetujuan terhadap pandangan orang lain maupun secara nonverbal, seperti: tersenyum, menjaga kontak mata, dan sebagainya), atau meminta nasihat dalam situasi tertentu.

DAFTAR PUSTAKA

- Baron, R.A. and Branscombe, N.R. (2015) *Psikologi sosial*. 13th edn. Jakarta: Erlangga.
- Baron, R.A. and Byrne, D. (2005) *Psikologi sosial (Jilid 2)*. Jakarta: Erlangga.
- Dunning, D., Heath, C. and Suls, J.M. (2004) 'Flawed self-assessment implications for health, education, and the workplace', *Psychological Science in the Public Interest, Supplement*, 5(3), pp. 69–106. Available at: <https://doi.org/10.1111/j.1529-1006.2004.00018.x>.
- Fiske, S.T. (2018) *Social cognition: Selected works of Susan Fiske*. New York: Routledge. Available at: <https://doi.org/10.4324/9781315187280>.
- Fiske, S.T. and Taylor, S.E. (2017) *Social cognition: From brains to culture*. London: Sage Publications. Available at: <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.1038/s41562-020-01033-0>.
- Frith, C.D. (2008) 'Social cognition', *Philosophical Transactions of the Royal Society B*, 363(1499), pp. 2033–2039. Available at: <https://doi.org/10.1098/rstb.2008.0005>.
- Hamilton, D.L. and Garcia-Marques, L. (2003) 'Effects of expectancies on the representation, retrieval and use of social information', in G. V Bodenhausen and A.J. Lambert (eds) *Foundations of social cognition: A festschrift in honor of Robert S. Wyer, Jr.* London: Lawrence Erlbaum Associates. Available at: <https://doi.org/10.4324/9781410609465>.
- Hidayat, K. and Bashori, K. (2016) *Psikologi sosial: Aku, kamu dan kita*. Jakarta: Erlangga.
- Kelley, H.H. (1973) 'The processes of causal attribution', *American Psychologist*, 28(2), pp. 107–128. Available at:

<https://doi.org/10.1037/h0034225>.

- Kelley, H.H. and Michela, J.L.. (1980) 'Attribution theory and research', *Annual Review of Psychology*, 31(1), pp. 457–501. Available at: <https://doi.org/10.1146/annurev.ps.31.020180.002325>.
- King, L.A. (2017) *Psikologi umum: Sebuah pengantar apresiatif*. Jakarta: Salemba Humanika.
- Malle, B.F. (2011) 'Attribution theories: How people make sense of behavior', in D. Chadee (ed.) *Theories in social psychology*. New York: Wiley-Blackwell, pp. 72–95.
- Manusov, V. and Spitzberg, B. (2010) 'Attribution theory: Finding good cause in search for theory', in *Engaging Theories in Interpersonal Communication*. New York: Routledge, pp. 37–49. Available at: <https://doi.org/10.1002/9781444323528.ch46>.
- Meinarno, E.A. and Sarwono, S.W. (2018) *Psikologi sosial*. 2nd edn. Jakarta: Salemba Humanika.
- Walgito, B. (2003) *Psikologi sosial (Suatu pengantar)*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Weiner, B. (2010) 'Attribution theory', in *International Encyclopedia of Education*. New York: Wiley, pp. 558–563. Available at: <https://doi.org/10.1002/9780470479216.corpsy0098>.

BAB 6

PEMAHAMAN SOSIAL

Oleh Erna Multahada, S.H.I., S.Psi., M.Si

6.1. Pendahuluan

Manusia sebagai ilmuwan artinya, ada kecendrungan ingin mengerti lingkungan fisik dan sosialnya. Selain itu ia ingin mengontrol lingkungannya. Jadi, manusia cenderung berfikir sebab akibat dan cenderung menggolong-golongkan segala sesuatu (baik-buruk, benar-salah, dan sebagainya) sebagaimana layaknya setiap ilmuwan. Pandangan bahwa manusia itu bagaikan ilmuwan dikemukakan, antara lain oleh aliran psikologi kognitif.

Pengaruh Lewin pada aliran psikologi kognitif adalah bahwa manusia ingin mengerti lingkungannya dalam keadaan yang dapat diramalkan dan jika dapat dikendalikan. Jika keadaan tidak dapat dimengerti, diramalkan, atau dikendalikan akan timbul keadaan yang disebut “disonansi kognitif” (cognitive dissonance). Misalnya, jika seseorang melihat orang lain membawa payung dan basah kuyup padahal hari cerah, atau seorang ibu membeli sebuah tas yang cantik tetapi suaminya di rumah mencela, timbullah keadaan disonan itu. Menurut Leon Festinger, salah seorang tokoh aliran psikologi kognitif yang juga murid Lewin, kondisi disonan ini perlu diatasi. Manusia dengan sifat ilmunya, akan terdorong untuk bertindak, misalnya menanyakan kepada orang yang basah kuyup itu mengapa ia basah seperti itu. Jawaban itu (misalnya, karena ia baru saja menyelesaikan adegan sinetron di mana ia harus berperan sebagai tokoh di mana yang baru kejujuran) akan menimbulkan kondisi “konsonan” (cognitive consonance) kembali yang

memberi kepuasan tertentu pada orang tersebut. Demikian juga sang ibu mungkin akan menukar tasnya dengan warna lain yang lebih disukai suaminya, sehingga ia mengalami keadaan konsonan kembali (Taylor, dkk., 2009).

Berdasarkan uraian di atas dapat difahami, bahwa manusia memiliki kecendrungan untuk selalu memahami lingkungan sosialnya baik ingin memahami lingkungan fisik atau lingkungan sosialnya.

6.2. Pemahaman Sosial

Pemahaman social adalah cara individu untuk menganalisa, mengingat dan menggunakan informasi mengenai kejadian-kejadian atau peristiwa-peristiwa social. Sebagaimana kita lihat, anak memiliki hubungan di rumah dan dengan kelompok teman sebaya untuk memperluas keterampilan social dan emosional dan juga untuk meluaskan pemahaman social. Dalam hubungan ini anak mengembangkan harapan untuk orang-orang khusus (mengarahkan contohnya, untuk kenyamanan atau ketidaknyamanan kelekatan terhadap orangtua), memahami bagaimana interaksi dengan orang dewasa dan teman sebaya, dan perkembangan konsep diri di dasarkan pada bagaiman respon orang lain terhadap mereka. Anak mulai mengembangkan pemahaman social sangat dini di dalam kehidupannya. Sebelum akhir usia 1 tahun bayi peduli terhadap persepsi orang lain, perasaan, dan keadaan mental yang mempengaruhi perilaku mereka, dan di mana perbedaan berasal dari keadaan mental anak itu sendiri. Salah satu cara untuk mulai menggambarkan pemahaman social adalah dengan mempertimbangkan berbagai contoh anak yang berjuang untuk memahami dunia social. Bahkan anak-anak yang sangat muda sudah menjadi komponen yang menakjubkan terlibat dalam interaksi social. Contoh, bayi yang berusia sekitar 1 tahun sudah mulai mengikuti perhatian orang lain dengan mengikuti arah tatapan dan isyarat.

Jika mengacu pada teori perkembangan, maka pemahaman social anak karena peran pengasuhan yang tepat sebagai agen

social untuk perkembangan anak di mikrosistem (Bronfenbrenner, dalam Multahada, 2010). Pemahaman social dalam sudut pandang para ahli perkembangan bersumber dari peran orangtua. Di usia bayi 0 – 1 tahun, pemahaman social awal bayi di dapat dari perlakuan ibu untuk dirinya. Melalui administrasi pengasuhan yang dilakukan ibu, akan menyebabkan bayi percaya bahwa ibu selalu ada, bayi belajar arti cinta dairi ibu, kelekatan yang nyaman, dan kepercayaan terhadap ibu. Selain ibu, terdapat peran ayah melalui aktivitas bermain bersama anak-anak, dan role model sebagai orang dewasa. Budaya keluarga dan proses interaksi di dalam keluarga cenderung dapat mempengaruhi pemahaman social anak (Vygotsky dalam Miller, 2011). Saat anak berusia 1 – 3 tahun, norma-norma masyarakat yang diwakili oleh orangtua di dalam pelatihan toilet training untuk anak, memberikan dampak positif dan signifikan terhadap pembentukan control diri agar tindakan mereka sesuai dengan norma-norma masyarakat. Saat anak berusia 3 – 5 tahun, anak belajar mengenai kata hati dan anak yang ideal. Sehingga mereka memiliki badan moral yang kuat dan memiliki pemahaman social dengan benar.

Penelitian lain menemukan bahwa pemahaman social pada seseorang muncul secara signifikan karena perkembangan teori of mind (teori perkembangan) anak. Pencapaian pemahaman social disebabkan karena anak-anak kecil adalah pengamat yang sangat sensitif terhadap orang lain, membuat hubungan antara ekspresi emosional, kata-kata, dan perilaku mereka untuk memperoleh kesimpulan sederhana tentang keadaan mental (misalnya, menyimpulkan, contoh, apa yang Ibu lihat ada dalam pikirannya. (Gopnik, Meltzoff, & Kuhl, 2001). Ini sangat mungkin terjadi dalam hubungan dengan orang-orang yang dikenal baik oleh anak.

Keterampilan bahasa yang berkembang memberi anak-anak kata-kata yang dapat digunakan untuk mewakili keadaan mental ini (misalnya, ""gemar sekali", "ingin") dan membicarakannya dengan orang lain. Jadi dalam percakapan dengan orang tua mereka tentang pengalaman sehari-hari, anak-anak belajar banyak tentang keadaan mental seseorang dari bagaimana orang dewasa berbicara tentang mereka ("Kakakmu

sedih karena dia mengira Ayah akan pulang.") (Thompson, dalam Paris dkk dalam Libretexts).

Perkembangan pemahaman sosial di dasari pada keseharian interaksi anak dengan orang lain dengan orang lain dan kehati-hatian interpretasi apa yang mereka lihat dan dengar. Oleh karena itu ilmuwan yang meyakini bahwa secara biologi dipersiapkan untuk mempersepsi orang di dalam cara yang khusus, sebagai organisme dengan kehidupan mental internal, dan ini memfasilitasi interpretasi perilaku orang dengan referensi ke keadaan mental mereka (Leslie (Paris, Ricardo, Raymond, & Johnson Collage of Canyons. Social Understanding. Social Science: LibreTexts.<https://socialsci.libretexts.org>)

Pentingnya komunikasi baik dalam memfasilitasi atau menghambat pemahaman orang lain perspektif mengarahkan perhatian kita pada sifat komunikasi dalam hubungan yang berbeda. Dunn (dalam Carpendale & Lewis., 2006) menjelaskan akan peran penting hubungan tersebut dalam perkembangan kognitif sosial. Ide segitiga epistemik berguna untuk menjelaskan hal ini. Pengembangan karena melalui menjadi sadar keyakinan orang lain, dan mengoordinasikan perspektif yang sering berbeda ini dengan keyakinan mereka sendiri, bahwa anak-anak mengembangkan suatu pemahaman pikiran. Melalui interaksi tersebut dan oleh menghadapi keyakinan orang lain yang sering berbeda tentang dunia, anak-anak secara bertahap membangun pemahaman yang lebih lengkap yang semakin mengoordinasikan pengalaman mereka sendiri dan orang lain. Sebagian resistensi atau refraktori interaksi sosial yang merangsang perkembangan pengetahuan.

6.2.1. Membangun Pemahaman Pikiran

Membangun Pemahaman Pikiran: Perkembangan Pemahaman Sosial Anak dalam Interaksi Sosial, perkembangan pemahaman sosial anak terjadi dalam interaksi triadik yang melibatkan pengalaman anak tentang dunia juga sebagai

interaksi komunikatif dengan orang lain tentang pengalaman dan keyakinan mereka (Chapman dalam Carpendel & Lewis., 2004). Bahkan sebelum bayi mulai menggunakan kata pertama mereka, mereka sudah mulai untuk terlibat dalam bentuk interaksi sosial yang kompleks. Berdasarkan beberapa hasil penelitian terdahulu, dapat disimpulkan bahwa saat bayi dan balita berinteraksi dengan orang lain, keterampilan sosial dan emosional mereka berkembang. Tomasello (dalam Carpendel & Lewis., 2006) berpendapat bahwa dasar tingkat pemahaman sosial termanifestasi dalam kapasitas untuk terlibat dalam perhatian bersama atau interaksi triadic adalah kemampuan dasar manusia yang memungkinkan bayi untuk mengalami interaksi dan memperoleh bahasa di mana mereka nantinya akan lebih berkembang pemahaman yang canggih tentang dunia sosial. Melalui interaksi triadik anak-anak secara bertahap membangun pengetahuan tentang dunia serta pengetahuan tentang orang lain. Tingkat dan sifat dari interaksi sosial yang dialami anak akan mempengaruhi perkembangan pemahaman sosial anak. Peningkatan kesempatan untuk terlibat dalam interaksi sosial yang kooperatif dan paparan untuk berbicara tentang keadaan mental dapat memfasilitasi pengembangan pemahaman sosial. Studi terbaru (dalam Carpendel & Lewis., 2006) menemukan bahwa interaksi sosial dapat mempengaruhi perkembangan pemahaman mentalistik anak, penelitian ini telah membuka kembali isu-isu yang telah lama dibahas dalam perdebatan tentang bagaimana anak-anak datang untuk memahami pikiran.

Sebagai contoh penelitian, Perner et al. (dalam Carpendel & Lewis., 2004) melaporkan bahwa anak-anak prasekolah dengan saudara kandung menunjukkan pemahaman kepercayaan yang salah pada usia yang lebih dini daripada anak-anak tanpa saudara kandung. Kemungkinan tersebut dapat terjadi sesuai dengan beberapa hasil penelitian bukan hanya jumlah orang dalam rumah tangga, melainkan berasal dari sifat hubungan pengalaman anak-anak yang mempengaruhi perkembangan (Hughes et al. dalam Carpendel & Lewis., 2004. Selanjutnya, sejumlah studi telah menemukan korelasi antara bahasa dan pemahaman sosial (misalnya, Pemonangan & Dunn; de Villers;

Jenkins & Astington dalam Carpendel & Lewis., 2004). Sumber bukti lain bahwa interaksi sosial penting untuk pengembangan pemahaman mentalistic berasal dari penelitian dengan anak-anak tuli. Sejumlah penelitian telah menunjukkan bahwa anak tunarungu dengan orang tua yang mendengar tertunda dalam pengembangan pemahaman keyakinan salah, sedangkan anak tunarungu dengan orang tua tunarungu tidak terlambat (Peterson & Siega; Woolfe et al. dalam Carpendel & Lewis., 2004).

6.2.2. Teori Kontemporer Pemahaman Sosial

Teori Kontemporer Pemahaman Sosial: Teori Pemikiran (Theori Of Mind). Munculnya teori pikiran sangat penting selama proses perkembangan. Anak-anak yang sangat kecil cenderung lebih egosentris dan seringkali tidak mampu memikirkan keadaan mental orang lain. Seiring bertambahnya usia, teori pikiran mereka muncul dan terus berkembang. Menempa teori pikiran yang kuat memainkan peran penting dalam dunia sosial saat seseorang bekerja untuk memahami bagaimana orang berpikir, memprediksi perilaku mereka, terlibat dalam hubungan sosial, dan menyelesaikan konflik antarpribadi. Untuk berinteraksi dengan orang lain, penting untuk dapat memahami kondisi mental mereka dan memikirkan bagaimana kondisi mental tersebut dapat mempengaruhi tindakan mereka.

Teori pikiran memungkinkan orang untuk menyimpulkan niat orang lain, serta memikirkan tentang apa yang terjadi di kepala orang lain, termasuk harapan, ketakutan, keyakinan, dan ekspektasi. Interaksi sosial bisa jadi rumit, dan kesalahpahaman bisa membuatnya semakin rumit. Dengan mampu mengembangkan ide-ide akurat tentang apa yang dipikirkan orang lain, kita lebih mampu meresponsnya.

6.2.3. Perkembangan Teori Pikiran (Theory of Mind)

Pertumbuhan terbesar dari kemampuan untuk mengatributkan kondisi mental diyakini berlangsung terutama selama tahun-tahun prasekolah antara usia 3 dan 5 tahun. Namun, sejumlah faktor yang berbeda diyakini memberikan pengaruh pada perkembangan teori pikiran. Beberapa peneliti telah menyarankan bahwa jenis kelamin dan jumlah saudara kandung di rumah dapat mempengaruhi bagaimana teori pikiran muncul.

Teori pikiran berkembang ketika anak-anak memperoleh pengalaman yang lebih besar dengan interaksi sosial. Bermain, berpura-pura, cerita, dan hubungan dengan orang tua dan teman sebaya memungkinkan anak mengembangkan wawasan yang lebih kuat tentang bagaimana pemikiran orang lain mungkin berbeda dari pemikiran mereka sendiri. Pengalaman sosial juga membantu anak belajar lebih banyak tentang bagaimana pemikiran mempengaruhi tindakan.

Pertumbuhan keterampilan teori pikiran cenderung meningkat secara progresif dan berurutan seiring bertambahnya usia. Sementara banyak kemampuan teori pikiran muncul selama tahun-tahun prasekolah, penelitian telah menunjukkan bahwa anak-anak berusia antara 6 dan 8 tahun masih mengembangkan keterampilan ini. Dalam studi, anak-anak pada usia ini masih belum sepenuhnya mahir dalam semua tugas teori pikiran.

Para peneliti juga menemukan bahwa anak-anak di bawah usia 3 tahun biasanya salah menjawab pertanyaan tentang tugas teori pikiran. Pada usia 4 tahun, anak-anak biasanya menunjukkan teori pemahaman pikiran yang lebih baik. Misalnya, pada usia 4 tahun, sebagian besar anak dapat memahami bahwa orang lain mungkin memiliki keyakinan yang salah tentang objek, orang, atau situasi.

6.2.4. Tahapan Teori Pikiran

Satu studi menemukan bahwa anak-anak biasanya berkembang melalui lima teori kemampuan pikiran yang

berbeda secara berurutan. Berikut tahapan teori pikiran dari yang paling mudah hingga paling sulit:

1. Pemahaman bahwa alasan mengapa orang mungkin menginginkan sesuatu (yaitu keinginan) mungkin berbeda dari satu orang ke orang lain
2. Pemahaman bahwa orang dapat memiliki keyakinan yang berbeda tentang hal atau situasi yang sama
3. Pemahaman bahwa orang mungkin tidak memahami atau memiliki pengetahuan bahwa sesuatu itu benar
4. Pemahaman bahwa orang dapat memiliki keyakinan salah tentang dunia
5. Pemahaman bahwa orang dapat memiliki emosi tersembunyi, atau bahwa mereka mungkin bertindak dengan satu cara sementara merasakan dengan cara lain

Studi juga menemukan bahwa teori pikiran bisa jadi tidak stabil. Dengan kata lain, anak-anak mungkin dapat memahami keadaan mental dalam beberapa situasi, tetapi kesulitan dalam situasi lain. Sementara anak-anak mungkin dapat melewati sebagian besar atau semua tugas teori pikiran pada usia 4 tahun, kemampuan mereka terus meningkat dan berkembang hingga remaja akhir dan dewasa. Beberapa penelitian juga menunjukkan bahwa perbedaan individu dalam kemampuan teori pikiran berhubungan dengan kompetensi sosial anak. Mungkin tidak mengherankan, anak-anak yang lebih mahir memikirkan apa yang dipikirkan orang lain cenderung memiliki kemampuan sosial yang lebih kuat (Cherry, K. 2023)

6.2.5. Perkembangan Segitiga Epistemik

Perkembangan Segitiga Epistemik: Pemahaman Sosial Pada Masa Bayi. Interaksi triadik antara anak, orang lain, dan dunia sangat penting dalam pengembangan pengetahuan di umum. Interaksi triadik berkembang dari interaksi diadik bayi dengan baik orang tua atau dunia objek. Ada banyak perdebatan dan diskusi tentang bagaimana dan kapan bayi mencapai

kapasitas untuk interaksi triadik - atau berpindah dari "intersubjektivitas primer" menjadi "intersubjektivitas sekunder" (Trevarthen; Trevarthen & Hubley dalam Carpendale & Lewis., 2006). Contoh perilaku yang melibatkan interaksi triadik mulai menuju akhir tahun pertama kehidupan dan termasuk referensi sosial, tatapan mengikuti, dan berbagai bentuk penunjuk.

Salah satu dari Manifestasi awal interaksi triadik antara bayi, orang dewasa, dan objek selama masa bayi terjadi sekitar usia 12 bulan usia ketika bayi mulai menunjuk ke objek (Schaffer dalam Carpendale & Lewis., 2006). Bates dkk. (dalam Carpendale & Lewis., 2006) membedakan antara bayi ' penggunaan gerakan menunjuk untuk membuat permintaan ("protoimperatives") dan menunjuk untuk mengarahkan perhatian orang dewasa ke objek ("proto-declaratives"). Pada usia ini, bayi tampak seperti itu secara aktif mengarahkan perhatian orang dewasa. Ini adalah dua bentuk perilaku yang setidaknya tampak melibatkan perhatian visual bersama.

Kapasitas untuk perhatian bersama ini memainkan peran penting dalam pembelajaran kata selama tahun kedua (mis., Baldwin 1995; Kunci 1980). Segitiga antara bayi, orang tua, dan dunia yang sedang beraksi dapat diamati bahkan lebih awal, pada usia sekitar 9 bulan, dalam fenomena referensi sosial, di mana bayi tampaknya mengacu pada ekspresi wajah orang tua untuk menentukan evaluasi mereka terhadap situasi yang ambigu (misalnya, Walden & Ogan dalam Carpendale & Lewis., 2006). Banyak interpretasi, perilaku yang melibatkan perhatian visual bersama tampaknya menjadi bukti pemahaman bayi bahwa orang lain memiliki niat dan perhatian yang dapat diarahkan ke berbagai aspek dunia (Carpenter et al.; Tomasello dalam Carpendale & Lewis., 2006). Beberapa perilaku bayi menunjukkan sudah memiliki "teori pikiran" "implisit" (Bretherton; Bretherton et al. Carpendale & Lewis., 2006). Bayi membutuhkan pemahaman mentalistik tentang perhatian untuk dapat melakukannya terlibat dalam perhatian bersama dengan orang dewasa dan, oleh karena itu, perilaku ini mengungkapkan wawasan seperti itu.

Para ahli teori yang mengambil pandangan yang kaya tentang perhatian bersama dapat dilihat sebagai jatuh dalam kerangka individualis. Berdasarkan kerangka itu, perkembangan sosial dimulai dari yang pertama perspektif orang dan pengetahuan diri individu itu sendiri yang kemudian harus diperluas ke orang lain; yaitu, “pengetahuan pikiran lain adalah menggantungkan pada pengetahuan kita tentang pikiran kita sendiri” (Jopling dalam Carpendale & Lewis., 2006).

Catatan yang lebih baru tentang perhatian bersama mendukung penafsiran yang lebih sederhana. Misalnya, Baldwin dan Moses (1996) mengeksplorasi perkembangan dalam interaksi triadik dalam konteks referensi sosial dan menemukan bahwa bayi melihat ibu mereka dalam kondisi stres tetapi tidak untuk mengumpulkan informasi. Ini menunjukkan bahwa interaksi triadik mungkin penting dalam pengembangan lebih lanjut dari pemahaman sosial bayi, tetapi pada usia 9–12 bulan hanya sangat sederhana dan lebih mungkin merupakan manifestasi dari sistem keterikatan daripada pemahaman sosial.

Bayi terlibat dalam perhatian visual bersama, atau berakhir dalam situasi di mana perhatian mereka dikoordinasikan dengan orang dewasa, melalui proses seperti pengkondisian, tanpa memiliki pengembangan pemahaman perhatian. Alih-alih perhatian bersama mengungkapkan pemahaman bayi tentang perhatian orang lain, Moore dan Corkum (dalam Carpendale & Lewis., 2006) menyarankan bahwa ada perubahan perkembangan dalam pemahaman bayi tentang perhatian visual bersama. Mereka memberikan bukti bahwa sekitar akhir tahun pertama bayi mengandalkan terutama pada pengamatan orang dewasa menoleh tanpa memahami pentingnya dari arah mata.

Hal ini tampaknya mempertanyakan pandangan akal sehat bahwa bayi pada usia ini memahami bahwa orang lain memperhatikan objek tersebut. Nanti, selama paruh pertama tahun kedua, bayi mulai menggunakan informasi arah mata serta memutar kepala untuk mencapai persendian perhatian visual. Ini menunjukkan bahwa pengalaman di mana perhatian bayi dikoordinasikan dengan perhatian orang dewasa terjadi sebelum bayi mengerti banyak tentang perhatian (Moore dalam

Carpendale & Lewis., 2006). Bayi menjadi tertanam dalam interaksi dengan beberapa keberhasilan dan hanya melalui pengalaman interaksi itu kemudian mengembangkan pemahaman yang lebih lengkap: Setelah bayi secara andal terlibat dalam perhatian bersama, pengalaman yang ditawarkan oleh bentuk perilaku interaktif triadik baru ini akan menghasilkan kemajuan dalam konseptualisasi bayi tentang perhatian dan mengatur anak di jalan menuju penemuan semua bentuk kehidupan sosial yang bertumpu pada berbagi perhatian dengan orang lain (Corkum & Moore dalam Carpendale & Lewis., 2006).

Posisi ini juga didukung oleh penelitian tentang bayi menunjuk. Desrocher et Al. (dalam Carpendale & Lewis., 2006) melaporkan bahwa dalam studi longitudinal mayoritas bayi mulai menggunakan noncommunicative menunjuk (yaitu, menunjuk tanpa melihat ibunya) pada usia 12 bulan. Namun, hanya dimulai pada 15 bulan melakukan hal yang sama bayi mulai menggunakan tunjuk yang terkesan komunikatif di maksud - misalnya, dengan secara bersamaan melihat ibu mereka untuk memastikan mereka berhasil berkomunikasi.

Desrochers et al. mendokumentasikan perkembangan bentuk penunjuk yang semakin canggih antara usia 12 bulan dan 18 bulan. Di sini sekali lagi bukti menunjukkan bahwa bayi terlibat dalam tindakan seperti menunjuk, yang mungkin menghasilkan pencapaian perhatian visual bersama atau koordinasi perhatian dengan orang dewasa, karena orang tua dapat hadir ke objek yang ditunjuk bayi. Namun, bayi muda tampaknya belum mengerti apa yang mereka lakukan karena mereka tidak melihat wajah orang tua.

Moore dan D'Entremont (2001) menemukan bahwa bayi pada usia 1 tahun lebih cenderung menunjuk ketika orang tua mereka melihat mereka, sedangkan pada usia 2 tahun mereka cenderung menunjuk orang tuanya tidak melihat pemandangan yang menarik. Hal ini menunjukkan bahwa bayi muda menunjuk untuk meningkatkan interaksi, tetapi bayi yang lebih tua memahami menunjuk untuk mengarahkan perhatian orang lain.

Secara khusus, Moore (dalam Carpendale & Lewis., 2006) mengatur asal-usul pemahaman sosial bayi dalam interaksi triad

(setara dengan subjek, lawan bicara, dan objek): Orang mungkin mengatakan bahwa bayi berusia 12 bulan mengenali hubungan yang disengaja tetapi hanya sejauh dia dapat berbagi hubungan dengan mitra interaktif. Untuk anak usia 1 tahun, hubungan yang disengaja ada dalam interaksi dan bukan milik, atau deskriptif, individu. (Moore dalam Carpendale & Lewis., 2006).

Pendekatan alternatif lain dalam kerangka individualis adalah kerangka relasional (Jopling dalam Carpendale & Lewis., 2006), yang menurutnya perkembangan pemahaman sosial dimulai dari hubungan antar manusia bukan dari pengetahuan diri individu. Titik awal perkembangan adalah posisi yang relatif tidak membedakan antara diri sendiri, orang lain, dan dunia (Baldwin, dkk dalam Carpendale & Lewis., 2006). Dari sudut pandang pengamat, seseorang melihat bayi berinteraksi dengan orang lain dan dunia, tetapi pada awalnya bayi belum membangun perbedaan ini. Perbedaan antara dalam dan luar, subjek dan objek, dan diri dan lainnya terjadi secara bertahap dalam interaksi (Müller & Runions dalam Carpendale & Lewis., 2006).

Namun, hanya perspektif konstruktivis yang dimulai dari titik di mana masalah ini belum “diselesaikan” – sebagaimana dinyatakan di atas, akun dalam tradisi "teori pikiran" mengasumsikan diferensiasi diri-lain sejak awal. Asumsi sentral dari perspektif konstruktivis adalah bahwa pengetahuan berasal dari aktivitas. Bayi berinteraksi secara diadik dengan dunia benda maupun dengan manusia, dan melalui aktivitas ini mereka mengembangkan skema aksi sensorimotor. Skema semacam itu mewujudkan pengetahuan karena mereka dimodifikasi sebagai fungsi dari perbedaan antara apa yang diantisipasi dan apa yang sebenarnya dialami bayi (Chapman dalam Carpendale & Lewis., 2006). Dengan pengembangan lebih lanjut, dua atau lebih skema tindakan dapat digabungkan, menghasilkan lebih banyak objektivitas atau keterpisahan dari tindakan bayi itu sendiri. Bayi mengembangkan harapan tentang apa yang dapat dilakukan dengan objek serta harapan tentang interaksi mereka dan rutinitas dengan orang. Dan bayi mulai menganggap orang sebagai “pusat-pusat kausalitas” independen (Piaget dalam Carpendale & Lewis., 2006)

Pola aktivitas yang berbeda dimungkinkan dengan orang dibandingkan dengan objek. Telah ada banyak perhatian penelitian yang ditujukan untuk mempelajari interaksi diad tatap muka antara bayi dan orang tua. Di dalam interaksi seperti itu bayi dan orang tua saling merespon dan ini dapat digambarkan sebagai bentuk komunikasi tetapi itu belum merujuk pada apa pun di luar interaksi diad ini (Chapman 1991). Objek mungkin mulai dimasukkan dalam interaksi ini dalam rutinitas seperti memberi dan menerima. Dari perspektif ini, bayi pertama kali mengalami triadic interaksi yang didukung oleh orang tua atau melalui proses seperti bayi belajar mengasosiasikan putaran kepala dengan pemandangan yang menarik (Corkum & Moore dalam Carpendale & Lewis., 2006). Saat ini titik bayi masih belum memiliki pemahaman yang jelas tentang perhatian orang lain; namun seiring berjalannya waktu mereka akan membangun pemahaman tersebut melalui interaksi (Müller & Runions dalam Carpendale & Lewis., 2006).

Pengembangan melibatkan proses membangun secara bertahap skema tindakan dan menggabungkannya. Bayi secara perlahan membedakan dan mengoordinasikan perhatian mereka terhadap objek dengan keterarahan orang lain terhadap objek (Müller & Carpendale dalam Carpendale & Lewis., 2006). Segitiga keterkaitan Hobson (2002) adalah pendekatan serupa yang menekankan pentingnya keterlibatan emosional bayi. Untuk wawasan penting ini, kami menambahkannya pemahaman bayi tentang kausalitas dan hubungan spasial juga penting dalam kemampuan bayi untuk terlibat dalam perhatian bersama. Hal ini tercermin dalam berbagai bentuk tatapan mata yang dapat diamati dari usia sekitar 3 bulan hingga usia lanjut 18 bulan. Bentuk yang lebih kompleks dari perilaku sosial ini, seperti mengikuti pandangan orang dewasa ke objek di belakang bayi, mengharuskan bayi memiliki pemahaman tentang dirinya sendiri sebagai objek dalam dunia objek lain (Müller & Carpendale dalam Carpendale & Lewis., 2006).

Ketika bayi telah mengembangkan kapasitas untuk berkoordinasi perhatian dengan orang lain mereka dapat merujuk pada aspek dunia dengan mengarahkan perhatian

orang lain, dan mereka bisa mengerti maksud referensi orang lain. Referensi melibatkan lebih banyak dari sekadar membentuk asosiasi antara tanda, biasanya verbal, dan tindakan, seperti yang terjadi pada beberapa gestur simpanse triadik (Tomasello & Camaioni 1997). Tanda dapat digunakan secara fleksibel untuk menyampaikan makna yang berbeda dalam konteks yang berbeda, dan ini membutuhkan kemampuan untuk menyimpulkan maksud referensi orang lain.

DAFTAR PUSTAKA

- Carpendale, J.M., & Lewis, C. 2004. *Constructing an Understanding of Mind: the Development of Children's Social Understanding within Social Interaction*. The United States of America: Behavioral and Brain Sciences. 27, 79–151. DOI: 10.1017/S0140525X04000032 · Source: PubMed
- Carpendale, J.M., & Lewis, C. 2006. *How Children Develop Social Understanding*. Australia: Blackwell
- Chance, P. 2009. *Learning and Behavior; Active Learning Edition*. Sixth Edition. USA: Wadsworth
- Cherry, K. 2023. How The Theory Of Mind Helps Us Understand Others. Theories: Very Well Mind. <https://www.verywellmind.com/theory-of-mind-4176826>. April 04, 2023
- Fraser, S., & Lewis C. 2004. *Constructing and Understanding of Mind: The Development of Children's Social Understanding Within Social Interaction*. the United States of America: Behavioral and Brain Sciences. 27, 79–151. DOI: 10.1017/S0140525X04000032 · Source: PubMed
- Miller, P.H. 2011. *Theories of Developmental Psychology*. Fifth Edition. New York: Worth Publishers
- Multahada, E. 2010. Teknologi Memperkaya Pembelajaran Siswa. *Jurnal Merpsy (mercubuaana psychology)* Jakarta Barat: Fakultas Psikologi Universitas Mercubuaana. Volume 2, No 1. September 2010
- Huges, C. 2011. *Social Understanding and Social Lives; from toddlerhood through to Transition to School*. USA and Canada: sychology Press
- Sara R. Nichols, Svetlova, M., & Brownell, C.A., 2009. The role of social understanding and empathic disposition in young children's responsiveness to distress in parents and peers. *Cogn Brain Behav*. 2009 December ; 13(4): 449–478.
- Taylor, S.E., Peplau, L.A., & Sears, D.O. 2009. *Psikologi Sosial (Terjemahan) (Edisi Kedua Belas)*. Jakarta: Pranada Media Group

Thompson, B.N. 2017. Theory of Mind: Understanding Others in a Social World

Learn what Theory of Mind is and why it matters for overall development.

<https://www.psychologytoday.com/us/blog/socioemotional-success/201707/theory-mind-understanding-others-in-social-world>

Paris, Ricardo, Raymond, & Johnson Collage of Canyons. Social Understanding. Social Science:

LibreTexts.<https://socialsci.libretexts.org>.

<https://bookdown.org/nathalieyuen/understanding-the-whole-child/social-understanding.html>

BAB 7

PERILAKU INDIVIDU DALAM MASYARAKAT DAN KELOMPOK

Oleh Nurmah Rachman, S.Kep., Ns. M.Med.Ed

7.1. Pendahuluan

Perbedaan lintas budaya memiliki banyak implikasi penting bagi identitas sosial, kognisi sosial dan perilaku interpersonal. Hubungan antara orang dengan situasi memiliki sejarah dalam psikologi. Kepribadian dan perilaku sosial merupakan transaksional terhadap orang dan situasi. Kepribadian adalah organisasi kompleks dari kognisi, afek dan perilaku yang memberi arah dan pola (koherensi) pada kehidupan seseorang. Kepribadian terdiri dari struktur dan proses serta mencerminkan sifat (gen) dan pengalaman pengasuhan. Psikologi sosial adalah studi ilmiah tentang bagaimana orang berpikir tentang, mempengaruhi dan berhubungan satu sama lain. Serta psikologi social menjadi penyelidikan dampak situasi pada individu tentang emosi dan perilaku seseorang (BISWAS-DIENER, 2019).

Manusia merupakan makhluk individu, makhluk sosial, serta makhluk berketuhanan. Hanya manusialah yang merupakan makhluk hidup yang berketuhanan. Karena tumbuh-tumbuhan merupakan makhluk individu, sedangkan hewan selain makhluk individu, juga merupakan makhluk sosial yang hidup dalam kelompok dan mempunyai peranan tertentu dalam kelompok berdasarkan kegiatan timbal balik dengan anggota kelompok. Hanya manusialah, disamping individualitasnya dan kesosialannya merupakan makhluk yang berketuhanan. Setiap orang itu merupakan pribadi yang khas menurut corak

kepribadiannya, termasuk kecakapan-kecakapannya. Kepribadian adalah organisasi dinamis dari sistem-sistem psiko-fisik dalam individu yang menentukan cara-caranya yang unik (khas) dalam menyesuaikan diri dengan lingkungannya (Charles H. Zastrow, 2019).

Mengapa orang berperilaku seperti yang mereka lakukan? Apakah perilaku dan kepribadian disebabkan oleh susunan genetik seseorang dan sifatnya? Atau karena lingkungan dan perlakuan seseorang dilingkungan itu? Perilaku manusia dan dinamika bisa sangat kompleks. Individu berinteraksi dengan orang lain, dengan organisasi dan kelompok kecil (seperti keluarga, dan kolega tempat kerja). Perilaku individu dalam masyarakat merupakan perpaduan antara karakteristik individu dan lingkungan. Untuk memahami perilaku individu dan kepribadian mereka, sehingga perlu memahami dasar pemikiran seseorang (Robert V. Levine, 2008).

Kepribadian merupakan model mental seseorang yang menggambarkan visual dari perilaku tertentu yang mewakili dasar motivasi. Dimana dukungan perilaku diselaraskan didalam melaksanakan tugas. Tugas artinya tindakan, pikiran, perasaan, dan motivasi seseorang, kepribadian atau model mental memberi kita pemahaman mendalam tentang motivasi dan proses berpikir seseorang bersama dengan emosional. Model mental hanya cara yang digunakan untuk mengukur suatu wilayah yang digunakan bersama-sama dari perilaku yang dibuat dan dari data etnografi yang dikumpulkan dari perwakilan audiens. Misalnya ketika anda bangun di pagi hari, anda mandi dan berpakaian. anda sarapan dan berangkat ketempat kerja ini dapat dianggap sebagai "Ruang Mental" (al, 2016).

Model mental adalah model perilaku seseorang yang agak stabil, mengapa seseorang melakukan sesuatu. Sikap adalah keadaan mental kesiapan dipelajari dan diatur melalui pengelolaan. Memberikan pengaruh tertentu pada tanggapan seseorang terhadap orang, objek dan situasi yang terkait dengannya. Sikap adalah kecenderungan yang dipelajari

terhadap aspek-aspek lingkungan keluarga mereka mungkin diarahkan secara positif atau negative terhadap orang, layanan atau institusi tertentu. Sikap adalah predisposisi untuk menanggapi suatu himpunan fakta, afektif merupakan perasaan dan emosi. Afektif yang penting dalam pembelajaran adalah: (1) minat, (2) sikap, (3) konsep diri, (4) nilai. Ada 4 faktor yang menentukan perilaku, yakni: (1) Nilai, (2) Sikap, (3) Kepribadian, dan (4) Motivasi ((Eds.), 2010).

Nilai, merupakan sistim nilai individu yang dibangun adalah keyakinan dasar seseorang, bahwa cara tertentu atau perilaku individu dapat diterima. Ini adalah penilaian tentang apa yang baik dan buruk. Sistim nilai-nilai menurut individu berkontribusi dalam cara pengambilan keputusan dan pemecahan masalah, serta metode untuk menentukan apa yang benar dan apa yang tidak pantas untuk kelompok. **Sikap**, adalah sistim keyakinan dan pendapat yang di miliki individu tentang apa yang mengelilinginya dalam kehidupan sehari-hari. Sikap adalah pernyataan individu yang berisi perilaku baik atau buruk terhadap sesuatu hal, peristiwa atau orang (Ursiny PhD, 2008).

Kepribadian, setiap individu memiliki gaya perilaku dan sikap yang unik, menentukan kepribadian individu sehingga orang dapat menggambarkan sebagai orang yang tenang, agresif, ambisius. Semua karakteristik ini disebabkan oleh pengaruh lingkungan atau karakteristik yang diwariskan. **Motivasi**, individu memiliki dampak pada perilaku dalam kelompok/masyarakat. Motivasi mendukung individu untuk menyelesaikan tugas atau pekerjaan. Keterampilan dan kemampuan merupakan persiapan untuk menyelesaikan aktivitas fisik atau mental tertentu. Keterampilan adalah kemampuan yang cepat, tepat dalam menyelesaikan suatu tugas tertentu (Philip J. Corr, 2009).

Individualisme dan kolektivisme mewakili rangkaian nilai, norma, asumsi dan ideology yang kontribusi bervariasi antar budaya dan diekspresikan dalam perilaku social. Individualism dikaitkan dengan kemandirian/ otonomi. Hak pilihan, keterpisahan emosional dari orang lain dan persaingan. Kolektivitas melibatkan kerjasama, keterkaitan emosional

dengan orang lain, perhatian dengan pendapat orang lain dan perhatian pada keluarga dan kerabat. Budaya dapat dicirikan dalam hal individualism dan kolektivisme mereka. Dalam budaya individualism perilaku social sebagian besar orang sangat ditentukan oleh tujuan pribadi. Yang hanya sedikit tumpang tindih dengan tujuan kolektif seperti: keluarga, kelompok kerja, suku, sekutu politik, seagama, sesama bangsa dan Negara (Darcia Narvaez PhD, 2009).

Ketika konflik muncul antara tujuan pribadi dan kelompok dianggap dapat diterima bagi individu untuk mendapatkan tujuan pribadi diatas tujuan kolektif. Sebaliknya dalam budaya kolektif, perilaku social sebagian besar ditentukan oleh tujuan bersama dengan beberapa kolektif. Dan jika ada konflik antara tujuan pribadi dan kelompok dianggap diinginkan secara social untuk menempatkan tujuan kolektif diatas tujuan pribadi. Perbedaan antara individualism dan kolektivisme mudah terlihat saat membandingkan fenomena social dalam budaya yang baragam. Ideology individualisme tertanam dalam asumsi dasar tentang hakikat individu dan realitas sosial (Stahl, 2016).

Ketika individu mengidentifikasi diri dengan entitas kolektif, mereka berperilaku dengan cara yang memaksimalkan keuntungan bagi seluruh kolektif. Model kolektif berbagi komunitas untuk memahami perilaku yang memaksimalkan kebaikan kolektif. Mengingat bahwa psikolog komunitas sering tertarik pada fenomena yang terjadi pada tingkat kolektif atau komunitas. Sangat penting untuk memahami bagaimana asumsi individualistis. Pengaruh individualistis menjadi bermasalah ketika ukuran atau konstruksi salah menggambarkan sifat fenomena yang terjadi dalam pengaturan kolektivistis, subkultur atau kelompok (Davis, 2018).

7.1.1. Psikologi Sosial

Psikologi sosial adalah apa yang kita ketahui tentang fenomena psikologi sosial, bagaimana kita mengetahui apa yang kita ketahui tentang fenomena psikologi sosial. Hanya sedikit

orang yang mampu mengungkapkan pendapat dengan tenang yang berbeda dari prasangka lingkungan sosial mereka. Kebanyakan orang bahkan tidak mampu membentuk opini. Psikologi sosial adalah studi ilmiah tentang bagaimana individu berpikir dan merasakan tentang berinteraksi dengan dan mempengaruhi satu sama lain, secara individu dan dalam kelompok. Psikologi sosial menyediakan alat untuk membantu anda memahami hal-hal yang terjadi dalam kehidupan pribadi anda. Ini dapat membantu anda memahami interaksi anda sehari-hari, persahabatan, hubungan cinta, interaksi di tempat kerja dan kinerja di kampus (Jane D. McLeod, 2014).

Manusia selalu bersifat agresif, dan altruistic terhadap satu sama lain. Manusia selalu menemukan cara untuk hidup satu sama lain. Kami selalu berfungsi bersama dalam kelompok: memiliki hubungan cinta, mencoba meyakinkan orang lain, tentang sudut pandang kami, mengikuti atau memberontak melawan otoritas, dan mencari cara untuk menyelesaikan konflik baik melalui negosiasi atau melalui paksaan. Kami saling membantu, dan kami saling menyakiti, kami menampilkan prasangka dan diskriminasi, bahkan telah mencoba membunuh seluruh populasi. Psikologi sosial bisa membantu kami memahami peristiwa sosial manusia dalam keragamannya yang tak terbatas (Aleksandra Kostić, 2014). Psikologi sosial tertanda pada kekuatan yang beroperasi pada individu dan menyebabkan mereka terlibat dalam kontrol perilaku sosial tertentu. Perilaku sosial biasanya kompleks dan memiliki banyak penyebab. Untuk menyederhanakan tugas ini kita dapat menetapkan berbagai penyebab perilaku sosial ke dalam dua kategori besar, yakni: situasi dan individu. Perilaku sosial merupakan fungsi dari interaksi situasi dan karakteristik individu atau,

Persepsi individu tentang suatu situasi dipengaruhi oleh tugas yang harus dia selesaikan. Individu dengan kebutuhan tugas yang berbeda akan melihat kejadian yang sama dengan cara yang berbeda. Lewin, 1992 memperhatikan kebutuhan dan tugas individu ia menekankan pentingnya konteks sosial dalam menghasilkan kekuatan yang mengontrol tindakan individu. Ia

menyadari bahwa kita sering gagal memperhatikan faktor situasional ketika kita mencoba menjelaskan mengapa orang berperilaku seperti itu ((ed.), 2013).

Perilaku = f (Situasi Sosial X Karakteristik Individu)

Situasi sosial terdiri dari semua pengaruh perilaku yang berada di luar individu. Faktor situasional dapat berupa aspek apapun di lingkungan fisik dan/ atau sosial (kehadiran orang lain, nyata atau imajiner) yang mempengaruhi perilaku. Kami dapat mengubah perilaku kami bahkan jika tidak ada tekanan pada kami untuk melakukannya. Misalnya: anda berada di Restoran bersama sekelompok teman, anda mencoba untuk memesan, anda condong pada ayam rendang tetapi ikan mujair bakar terdengar enak. Pada saat pramusaji datang ke meja, anda pingin pesan ayam rendang, namun setiap teman anda memesan ikan mujair bakar. Saat giliran anda tiba, anda juga memesan ikan mujair bakar siram cabai.

Anda telah mengubah perilaku anda berdasarkan teman-teman anda, karena anda tidak ingin terlihat berbeda. Anda merasakan dan menanggapi tekanan sosial yang anda buat sendiri. Penentu situasi atau sosial dari perilaku ada pada beberapa tingkatan secara bersamaan. Terkadang lingkungan sosial menyebabkan perubahan perilaku sementara, seperti yang terjadi di Restoran. Memesan ikan mujair bakar mungkin spesifik untuk satu situasi itu. Anda mungkin tidak akan pernah memesan ikan mujair bakar lagi, dalam kata lain lingkungan sosial adalah pengaruh yang lebih meresap dan dapat menyebabkan pola perilaku yang relatif permanen dan bertahan lama. (Christine M. Rubie-Davies, 2015)

Budaya dimana seseorang hidup memberikan pengaruh jangka panjang atau berbagai perilaku. Budaya memengaruhi makanan yang kita sukai, cara kita berhubungan dengan lawan jenis, jumlah ruang pribadi yang kita perlukan, apa yang kita

rencanakan dan harapkan untuk capai dalam hidup dan perilaku lainnya.

Karakteristik individu, meliputi jenis kelamin, usia, rasa tau suku. Karakteristik kepribadian, sikap konsep diri, cara berperilaku dan sebagainya. Karakteristik individu terdiri dari apapun yang ada didalam diri seseorang yang memungkinkan memengaruhi perilaku. Ciri-ciri fisik adalah ciri-ciri individu yang relative bertahan lama dan sebagian besar diketahui orang lain. Karakteristik kepribadian juga cenderung bertahan lama, tetapi belum tentu terlihat oleh orang lain (Sussie Eshun, 2009).

Kepribadian adalah bidang minat yang berkembang dalam psilogi sosial saat ini. Karakteristik internal lainnya seperti sikap, pendapat, konsep diri, dan sebagainya dapat berubah seiring waktu. Bagaimana dengan orang lain di tempat kejadian yang tidak menanggapi teriakan minta tolong orang lain! Orang-orang ini mengalami tekanan situasional. Ada beberapa kombinasi sifat-sifat pribadi (misalnya keinginan untuk mempertahankan diri) dan sikap (misalnya adalah tugas polisi dan tugas pemadam kebakaran untuk menyelamatkan korban) bercampur dengan situasi (misalnya kobaran api didalam gedung) untuk menghasilkan ini perilaku yang berbeda.

Untuk memahami peristiwa sosial yang mungkin termasuk atau tidak termasuk orang lain dapat mengacu pada kognisi sosial. Anda mungkin mulai membuat kesimpulan tentang motif individu yang terlibat dan membentuk kesan tentang mereka. Psikologi sosial menyebutkan peristiwa ini persepsi sosial. Memberikan nyawa untuk menyelamatkan orang lain, dapat mengarahkan anda pada kesimpulan bahwa dia adalah orang yang sangat berempati, perhatian dan tidak hanya melakukan pekerjaannya. Apa yang kita ketahui tentang fenomena psikologi sosial, bagaimana fenomenologi sosial (King, 2009).

Kognisi sosial dan persepsi sosial adalah inti interpretasi kita terhadap situasi. Kognisi sosial memberi arah pada

interpretasi kita, keputusan yang kita buat berdasarkan persepsi dan kognisi kita akan mempengaruhi respon kita.

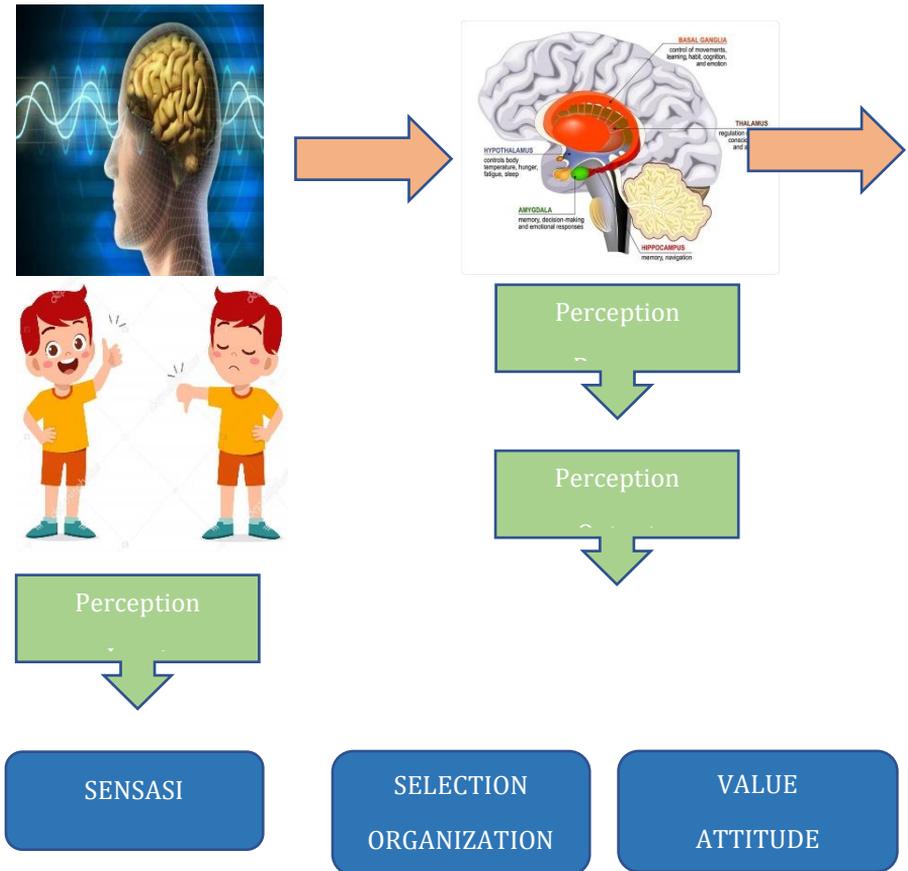
7.1.2. Persepsi Sosial

Persepsi adalah kemampuan kita membentuk konsepsi dan keyakinan tentang tubuh fisik di lingkungan kita melalui penggunaan organ indera kita. Persepsi menggabungkan komponen konseptual, ide menimbulkan skeptisme tentang dunia luar dengan menempatkan perantara yang dirasakan antara kondisi mental dan tubuh kita. Kesan sensorik adalah hal-hal yang darinya ide / gagasan diturunkan. Langkah tambahan yang merepotkan dalam proses kognisi. Kesan mengandung hubungan asosiasi yang bersama-sama menjelaskan isi yang sengaja dari ide-ide kita.

Intension adalah komponen dalam diri individu yang mengacu pada keinginan untuk melakukan tingkah laku tertentu. intension sebagai fitur pemikiran yang primitif dan tidak dapat direduksi. Kita dapat mengambil objek fisik yang tidak bergantung pada pikiran sebagai objek yang disengaja dari pemahaman kita tanpa memahami perantara representasi apapun. Anda dapat membayangkan F, membayangkan F menjadi X atau membayangkan F adalah X, F mungkin berupa hal fisik atau spiritual atau fiksi. Konsepsi juga dapat mengambil berbagai bentuk (Balcetis & Lassiter, 2010).

Anda dapat memikirkan tentang lemari berlaci, anda dapat membayangkannya berwarna hijau, atau anda dapat membentuk keyakinan bahwa peti itu di cat dengan warna hijau tua yang tidak sesuai. Pandangan positif tentang intensionalitas dengan menarik perbedaan yang memetakan pembagian antara kita, ketika memahami, membayangkan. Memahami memiliki dua arti yang digunakan untuk mengungkapkan dua operasi pikiran yang tidak boleh dikacaukan ketika anda gunakan untuk mengungkapkan pemahaman sederhana. Anda diikuti oleh kata benda dalam kasus akusatif yang menandakan objek yang dipahami. Tetapi ketika anda mengungkapkan pendapat atau

penilaian, anda biasanya diikuti kata kerja (Rutherford & Kuhlmeier, 2013).



Gambar 7.1 Process Perception

Persepsi sosial adalah proses memperoleh, menafsirkan, memilih dan mengatur informasi sensorik dalam lingkungan interpersonal dan social. Bagaimana kita memandang orang lain di lingkungan kita sehari-hari. Cara anda memandang orang lain akan membentuk perilaku anda, yang pada gilirannya akan membentuk perilaku orang yang berinteraksi dengan kita.

Misalnya ekspresi wajah, nada suara, gerak tangan dan posisi atau gerakan tubuh, ini adalah komunikasi tanpa kata. Contoh dunia nyata anda dapat memahami orang lain tidak setuju dengan apa yang dikatakan seseorang saat melihat mereka memutar mata.

Selain itu persepsi sosial adalah kecakapan untuk cepat melihat dan memahami perasaan-perasaan, sikap-sikap, dan kebutuhan-kebutuhan anggota kelompok. Kecakapan, sangat diperlukan untuk memenuhi tugas seperti dinamika kelompok untuk menjalankan tanggung jawab. Misalnya empat kelompok mahasiswa yang berbeda, antara lain: kelompok politik, kelompok agama, kelompok profesional, dan kelompok campuran. Keempat kelompok ini dapat dilihat dengan suatu skala *attitude*. Lakukan semacam tes untuk menilai sampai dimana seseorang dapat menangkap dan memahami sikap-sikap dan *attitude-attitude* dari anggota-anggota yang lainnya sekelompok (Marková, 2017).

Tidak ada persepsi tanpa semacam penilaian sehubungan dengan jenis objek yang dirasakan. Anda mengatakan bahwa anda tidak tahu apa itu objek, artinya anda tidak memiliki tipe objek untuk tujuan yang ada. Anda tersandung sesuatu dalam kegelapan, anda berseru “apa itu?” interaksi fisik saja menyakitkan, melalui jempol kaki anda memberi tahu anda bahwa itu adalah objek fisik. Cukup keras dan berat untuk memberikan perlawanan pada jari kaki anda.

Tindakan mempersepsikan suatu objek adalah mempersepsikannya sebagai sesuatu. Anda tidak dapat memahami sesuatu tanpa menyebutkan beberapa tipe padanya. Apa yang anda sebut membuat penilaian atau menganggap suatu tipe, belum tentu merupakan proses linguistik atau bahkan sadari. Bagi manusia hubungan objek dan tipe tertentu dapat menjadi hasil dari rangkaian penalaran yang panjang yang melibatkan banyak upaya sadar. Apakah persepsi itu langsung dan otomatis atau hasil dan proses penalaran yang disadari, dan sudut pandang logis tampaknya masih melibatkan anggapan suatu tipe terhadap suatu objek.

Sikap tampaknya merupakan persyaratan minimal untuk pengembangan prosedur pengukuran yang valid. Makna sebuah konsep didefinisikan dalam hubungan-hubungannya dengan konstruk-konstruk lainnya dalam sebuah jaringan teoritis. Fungsi individu dalam sistim dengan berbagai ukuran termasuk keluarga, kelompok, organisasi dan komunitas. Kelompok yang dibedakan berdasarkan: usia, kelas, warna kulit, budaya, disability dan kemampuan, etnis, gender. Mengidentifikasi factor biologis, psikologis, sosiologis, budaya dan spiritual yang memengaruhi perkembangan untuk setiap kelompok umur.

7.1.3. Pengaruh Sosial

Pengaruh sosial melibatkan upaya yang disengaja dan tidak disengaja untuk mengubah keyakinan, sikap atau perilaku orang lain. Pengaruh sosial terdiri dari cara-cara dimana individu menyesuaikan perilaku mereka untuk memenuhi tuntutan lingkungan sosial. Dibutuhkan banyak bentuk dan dapat dilihat dalam konformitas, sosialisasi, tekanan teman sebaya, kepatuhan, kepemimpinan, persuasi, penjualan dan pemasaran. Dalam pengaruh sosial, apa yang diperlukan untuk mengubah pemikiran dan perilaku individu. Pengaruh sosial terdiri dari pengaruh mayoritas (konformitas) dan pengaruh minoritas.

Pengaruh mayoritas adalah bagaimana kelompok yang lebih besar memengaruhi individu atau kelompok yang lebih kecil. Dalam psikologi, sebagian besar penelitian berurusan dengan pengaruh mayoritas, karena psikologi berfokus pada individu. Pengaruh minoritas adalah ketika individu atau kelompok yang lebih kecil memengaruhi kelompok yang lebih besar. Perubahan sosial berskala besar, ini lebih besar merupakan domain sosiologi. Kelman, menjelaskan 3 (tiga) tingkat kedalam pengaruh social, yaitu: internalisasi, identifikasi, dan kepatuhan (Keim, 2011).

Salah satu dari ketiganya bisa menjadi hasil ketika sebuah kelompok menekan individu. Pada tingkat terendah, seseorang terpisah dari kelompok dan pada tingkat tertinggi

sepenuhnya menyatu dengan kelompok. Dalam kepatuhan, individu dan kelompok terpisah dalam identifikasi mereka tumpang tindih, dan dalam internalisasi, mereka sepenuhnya menyatu. Apa itu kepatuhan, artinya mematuhi, kepatuhan adalah tingkat pengaruh sosial yang paling rendah.

Ketaatan adalah jenis pengaruh sosial dimana tekanan tidak datang dan rekan melainkan berasal dari figur otoritas yang secara langsung menginstruksikan atau memberi perintah. Biasanya figure otoritas ini memiliki kekuatan untuk menghukum ketidak taatan, mereka memiliki otoritas yang sah. Bergantung pada apakah individu yang menerima atau memberi perintah mereka mengidentifikasi dengan peran atau mematuhi perintah. Ketika seseorang melakukan apa yang diminta secara langsung dari mereka. Biasanya seseorang mengikuti apa yang diharapkan didepan umum tetapi memiliki pandangan yang berbeda secara pribadi. Jenis pengaruh sosial ini berumur pendek dan perilaku tersebut biasanya berhenti setelah individu tersebut tidak di pantau (Lutz Finger, 2014).

Identifikasi adalah tingkat pengaruh sosial menengah dimana seseorang individu mengidentifikasi dengan kelompok atau individu dalam kelompok karena mereka menghargai kelompok dan ingin menjadi bagian darinya. Individu dia mungkin mengubah beberapa perilaku di depan umum maupun secara pribadi tetapi mungkin tidak setuju dengan semua aspek perilaku atau pemikiran kelompok. Proses identifikasi paling kuat menentukan sosialisasi, tekanan teman sebaya dan mencari panutan. Anda mungkin tidak menyukai semua aspek kehidupan atau sikap persepakhola, tetapi tetap memasang poster mereka di dinding anda mungkin karena anda mengagumi mereka.

Internalisasi adalah jenis konformitas yang paling dalam, disini individu telah sepenuhnya menerima ekspektasi kelompok baik secara pribadi maupun public. Perubahan ini berlanjut tanpa batas waktu, bahkan tanpa kehadiran kelompok. Intinya internalisasi mengarah pada perilaku baru. Individu sekarang sepenuhnya menjadi bagian dari kelompok, dalam hal pemikiran dan perilaku. Siklus hidup adopsi teknologi adalah

model sosiologis yang menggambarkan proses adopsi produk atau inovasi / perilaku sesuai dengan karakteristik demografis dan psikologis kelompok.

7.2. Perilaku Individu Dalam Kelompok

Kelompok adalah suatu system yang cukup tegas mengenai hubungan-hubungan antara anggota-anggota kelompok berdasarkan peranan dan status mereka sesuai dengan kontribusi masing-masing dalam interaksi kelompok menuju tujuan kelompok. Struktur dalam kelompok terdiri dari susunan kedudukan, fungsional anggota kelompok dalam kerjasama kearah tujuan kelompok. Struktur adalah susunan hierarki antara anggota kelompok disertai harapan-harapan bahwa tugas dan kewajiban yang diserahkan kepada anggota-anggota dielesaikan dengan sewajarnya (Russell L. Ackoff, 2017).

Hierarki kelompok sosial merupakan pembagian tugas dan koordinasi antara tugas-tugas setiap anggota, berhubungan dengan kecakapan dan kontribusinya dalam upaya mencapai tujuan kelompok. Tujuan kelompok adalah khas bagi kelompok, demikian juga ciri-ciri pribadi dan kecakapan-kecakapan anggota kearah tujuan adalah khas. Pembentukan struktur kelompok sering timbul perasaan dan sikap diantara anggota yang disebut perasaan dan sikap in-group maupun in-group.

Dalam sosial, in group adalah kelompok tertentu yang memuji dirinya sendiri sebagai komunitas individu khusus yang berada diatas anggota masyarakat lainnya. Anggota kelompok ini membedakan diri mereka demi orang lain dalam komunitas mereka dengan mempromosikan ke anggotaan mereka. Dalam sosiologi dan psikologi sosial, in group adalah kelompok sosial dimana seseorang secara psikologis mengidentifikasikan dirinya sebagai anggotanya. Sebaliknya *out-group* adalah kelompok sosial yang tidak di identifikasi oleh individu. Misalnya dua tim keperawatan sedang bertanding, pasti tim yang ada dukung adalah *in-group*, sedangkan tim yang lain adalah *out-group*. (Lane Pederson, 2017)

In-group adalah group tempat anda, sebagai pribadi termasuk dan siapapun yang dianggap sebagai bagian dari group itu. Anggota dalam memiliki pandangan positif satu sama lain, dan memberikan perlakuan istimewa kepada setiap anggota. *Out group* terdiri dari siapa saja yang bukan bagian dari group anda. Dua fungsi bias dari in-group, yakni: fungsi identitas (penciptaan dan ekspresi identitas sosial seseorang) dan instrumental (fasilitasi kompetisi antar kelompok dan perubahan sosial).

Sebuah kelompok dibentuk setidaknya dua anggota, biasanya jumlah anggota kelompok dalam satu kelompok berkisar antara 15 - 20 anggota. Sulit untuk mengelola group besar. Apabila semakin banyak anggota dalam satu kelompok maka semakin kompleks pengelolaannya. Tetapkan dengan jelas tugas setiap anggota didepan seluruh anggota. Merancang dan mengkomunikasikan kepada seluruh kelompok, mengembangkan suatu sistim untuk mengevaluasi setiap kontribusi setiap orang. Memberi umpan balik kepada setiap anggota, ini akan meningkatkan rasa tanggung jawab yang dimiliki individu.

Pastikan individu merasakan mereka dibutuhkan, jika kelompok mengabaikan kontribusi anggota karena kontribusi tersebut tidak memenuhi standar kinerja kelompok. Anggota akan merasa putus asa dan tidak mungkin berkontribusi dimasa mendatang. Pastikan bahwa setiap orang merasa disertakan dan dibutuhkan oleh kelompok. Norma adalah harapan bersama tentang bagaimana hal-hal beroperasi dalam kelompok atau tim. Sama seperti karyawan baru belajar memahami dan berbagi asumsi, norma dan nilai yang merupakan bagian dari budaya organisasi, mereka juga harus mempelajari norma tim (Vincent F. Hendricks, 2016).

Suatu kelompok membutuhkan setidaknya dua orang, kecuali individu dengan gangguan psikologis. Kelompok menghubungkan orang satu dengan orang yang lain, apa yang dilakukan orang ketika mereka didalam kelompok. Anda akan menemukan kelompok secara alami, atau membuat kelompok berinteraksi di laboratorium dan kemudian mengamatinya

dengan cermat. Interaksi kelompok, anggota kelompok bertukar informasi satu sama lain, baik melalui komunikasi verbal maupun non verbal. Mereka berdebat, membicarakan masalah dan membuat keputusan. Mereka saling mengecewakan, saling memberi bantuan dan dukungan dan saling memanfaatkan kelemahan masing-masing.

Kelompok itu, mereka bekerjasama untuk menyelesaikan tugas-tugas yang sulit, tetapi terkadang mereka mengendur saat berpikir orang lain tidak akan menyadarinya. Anggota kelompok saling mengajarkan hal-hal baru dan mereka menyentuh satu sama lain secara harfiah dan emosional. Interaksi kelompok sangat beragam seperti perilaku manusia itu sendiri. Interaksi hubungan sosio emosional berkaitan dengan sisi social antar pribadi dari kehidupan kelompok. Ketika anggota kelompok goyah dan membutuhkan dukungan, yang lain akan mendukung mereka dengan kata-kata yang baik, saran dan bentuk bantuan lainnya. Ketika anggota tidak setuju dengan yang mereka akan di kritik habis-habisan dan dibuat merasa bodoh (Juan Shi, 2020) (Mlodinow, 2012).

Berbagai keterampilan sumber daya dan motivasi mereka bahwa kelompok dapat membuat keputusan, menghasilkan produk atau meraih kemenangan. Interaksi kelompok berfokus pada tugas, orang yang memecahkan masalah membuat produk, mengembangkan standar. Mengkomunikasikan pengetahuan, bersenang-senang, melaksanakan seni, membuat institusi dan bahkan memasikan keamanan mereka dari serangan kelompok lain. Sederhananya kelompok membuat mudah untuk mencapai tujuan kita. 4 (empat) dasar tujuan kelompok, yakni: menghasilkan ide atau rencana, memilih solusi, menegosiasikan solusi untuk konflik atau melaksanakan (melakukan) tugas.

7.3. Perilaku Individu Dalam Masyarakat

Perilaku individu dipengaruhi oleh tindakan dan keputusan dari satu orang. Perilaku kelompok dapat dipengaruhi oleh kehadiran seorang pemimpin atau figure otoritas. Perilaku kelompok dapat dipengaruhi oleh norma dan harapan kelompok. Perilaku manusia di lingkungan kerja

berpengaruh pada struktur kelompok tempatnya berada, individu tetapi juga kinerja kelompok, perkembangan keterampilan pengambilan keputusan. Perilaku individu dan kelompok adalah kombinasi tanggapan terhadap rangsangan eksternal dan internal oleh seseorang secara individu maupun pendekatan kelompok. Itu termasuk penyalahgunaan orang lain (misalnya penghinaan dan komentar jahat); ancaman (mengancam bahaya) penghindaran kerja (misalnya keterlambatan), sabotase kerja (melakukan pekerjaan dengan tidak benar) dan tidak terbuka (pencurian) (Francis J. Yammarino, 2009).

Kepribadian individu membantu membentuk budaya dan citra organisasi, oleh karena itu organisasi yang sukses sangat bergantung pada ciri-ciri kepribadian karyawannya. Meskipun setiap orang memiliki kepribadian yang berbeda, ada ciri dan karakteristik tertentu yang umum diantara individu. Sebuah studi tentang perilaku manusia mengungkapkan bahwa 90% populasi dapat diklasifikasi menjadi 4 tipe kepribadian dasar: optimis, pesimis, percaya diri, dan iri. Perilaku yang dipengaruhi oleh faktor-faktor yang berkaitan dengan orang tersebut, termasuk faktor fisik: usia, kesehatan, penyakit, nyeri, pengaruh suatu zat atau pengobatan. Faktor pribadi dan emosional: kepribadian, keyakinan, harapan, emosi, kesehatan mental, pengalaman hidup, keluarga, budaya, teman, peristiwa hidup (The Psychology of Prosocial Behavior: Group Processes, Intergroup Relations, and Helping, 2009). Status kesehatan secara langsung dipengaruhi oleh kondisi lingkungan social dan oleh perilaku yang berhubungan dengan kesehatan pribadi secara tidak langsung dipengaruhi oleh kondisi lingkungan yang dengan sendirinya mempengaruhi perilaku kesehatan. Untuk itu pendekatan komprehensif untuk promosi kesehatan harus mendorong individu untuk mengadopsi dan mempertahankan perilaku pribadi yang akan mencegah penyakit dan meningkatkan kesehatan, mencegah perilaku pribadi yang merusak kesehatan oleh perilaku individu.

Pendekatan menyeluruh ini membutuhkan tindakan social dan komunitas untuk mengubah kondisi lingkungan serta upaya untuk mengubah perilaku individu. Model intervensi kesehatan promosi, dikembangkan dimana tindakan masyarakat memainkan peran sentral. Untuk mengubah kondisi fisik dan social, untuk meningkatkan kesehatan. Pentingnya menghindari sikap menyalahkan korban, dan keinginan untuk memberi orang perasaan yang lebih besar tentang kekuatan mereka untuk membuat perubahan dalam diri mereka. Promosi kesehatan termasuk tindakan yang dimaksudkan untuk mencegah penyakit tertentu, yaitu untuk mengurangi risiko jenis morbiditas dan penyebab kematian tertentu (John Schouten, 2014).

Untuk mencegah penyakit yaitu mengurangi kemungkinan penyakit fungsional, ketidak mampuan, terutama diidentifikasi menurut kriteria sosial dan untuk mempromosikan tingkat optimal dari fungsi fisik dan social. Mengubah perilaku individu bahwa banyak perilaku pribadi berkontribusi pada morbiditas dan mortalitas sementara yang lain berkontribusi pada peningkatan kesehatan. Penting untuk memberi tahu orang tentang bagaimana tindakan pribadi mereka mempengaruhi kesehatan mereka. Kontrol yang berkurang akibat peristiwa kehidupan dan pencapaian dianggap sebagai takdir, keberuntungan, atau keadaan yang tidak dapat dipengaruhi oleh individu.

Sebaliknya individu diyakinkan kontrol yang kuat merasa menguasai dunia perseptual mereka. Mereka percaya bahwa mereka hidup mereka, pertumbuhan dan perkembangan pribadi individu mengambil tanggung jawab atas keberhasilan atau kegagalan mereka sendiri. Keyakinan kompetensi sangat berpengaruh pada perilaku termotivasi. Penilaian kompetensi beragam, beberapa didasarkan pada kinerja masa lalu, sementara yang lain berfokus pada tantangan saat ini atauantisipasi untuk mendapatkan hasil yang diinginkan. Assessment kompetensi dapat mempengaruhi persepsi tentang harga diri secara keseluruhan dan dapat menjadi factor penentu dan menentukan apakah seseorang akan terlibat dalam suatu

tugas atau memilih untuk menunda, menarik diri atau sama sekali menghindari tantangan.

Keyakinan diri adalah tingkat nilai yang kita kaitkan dengan hasil tugas yang berbeda yang berfluktuasi menurut standar individu dan budaya serta tingkat perkembangan kognitif, sosial dan moral. Keyakinan diri yang memberikan sedikit nilai pada perilaku etis dan jujur. Selalu orientasi tujuan dengan menggunakan motif perbandingan sosial karena individu kurang memperhatikan hasil tetapi lebih fokus pada penilaian kemampuan diri orang lain. Dampak orientasi sangat berperan dalam strategi yang akan digunakan individu untuk mencapai tujuannya. Bagaimana pengetahuan diperoleh dan dikembangkan merupakan cara untuk mendekati masalah atau peluang. Pekerjaan yang baik hanya diperoleh sebagai hasil dari hubungan sosial yang kuat dan bukan dari pengembangan keterampilan (Group, 2014).

Psikologi dianggap sebagai ilmu social, psikologi sosial adalah ilmu yang sangat menarik karena menangani masalah-masalah yang begitu familiar dan sangat relevan dengan kehidupan sehari-hari. Psikologi merupakan ilmu yang dibutuhkan untuk pendekatan ilmiah dalam memahami perilaku manusia. Ilmu psikologi sosial menyelidiki cara orang menggunakan pikiran, perasaan dan perilaku kita. Psikologi sosial mempelajari daya Tarik, sikap, perdamaian dan konflik, pengaruh sosial dan kognisi sosial. Dimana kita hidup didunia semakin banyak orang dari semua latar belakang, dalam masyarakat yang sedang berkembang secara ekonomi, pemasangan jaringan wifi untuk telepon seluler.

Banyak rumah tangga dalam masyarakat industry, setiap orang memiliki telepon seluler. Hal ini menjadi semakin umum, penulis bertanya bagaimana pengaruh telepon seluler terhadap hubungan kekeluargaan maupun persahabatan. Apakah telepon seluler membantu membina hubungan perilaku yang lebih dengan dan baik? Atau sebaliknya dapat menghambat koneksi. Dalam studi percakapan para peserta melaporkan bahwa kualitas percakapan maupun perilaku lebih rendah untuk orang

lain. Hal ini bukan untuk mengetahui kegunaan telepon seluler, namun contoh dunia nyata tentang bagaimana “Psikologi Sosial” dapat membantu menghasilkan wawasan tentang cara kita memahami dan berinteraksi dalam kelompok maupun masyarakat.

Implikasi dari perilaku individu terhadap masyarakat dan kelompok

1. Dalam memberikan pelayanan perawatan kesehatan, diperlukan kerja team (kelompok) yang efektif yang mempengaruhi keselamatan dan hasil pasien. Kebutuhan akan team (kelompok) semakin meningkat karena meningkatnya komorbiditas dan meningkatnya kompleksitas spesialisasi perawatan.
2. Pengembangan profesional pelayanan perawatan kesehatan, focus pada pendekatan kerja team (kelompok) yang berpusat pada pasien. Ini hanya dapat dicapai dengan menempatkan pasien di pusat perawatan dengan berbagai budaya dan prinsip pendekatan praktik untuk memberikan perawatan kesehatan yang berkualitas.
3. Ketika kita berada dalam kelompok kita secara sadar dan tidak sadar terlibat dalam perbandingan sosial, menilai posisi dan pandangan kita terhadap anggota kelompok yang lain
4. Konformitas adalah proses dalam diri anggota kelompok untuk menyesuaikan diri terhadap norma-norma yang ada dalam kelompok. Dan ketika kita berada didalam suatu kelompok kita cenderung menyesuaikan diri dengan bagaimana kelompok itu beroperasi

DAFTAR PUSTAKA

- (ed.), L. A. (2013). *Handbook of Experimental Phenomenology: Visual Perception of Shape, Space and Appearance*. Wiley-Blackwell.
- (Eds.), M. P. (2010). *Advances in Experimental Social Psychology*. Academic Press.
- al, C. H. (2016). *Mental Health Care: An Introduction for Health Professionals in Australia*. John Wiley & Sons.
- Aleksandra Kostić, D. C. (2014). *The Social Psychology of Nonverbal Communication*. Palgrave Macmillan.
- Balcetis, E., & Lassiter, G. D. (2010). *Social psychology of visual perception*. Psychology.
- BISWAS-DIENER, R. (2019). *Chapter 13. Psychology in Our Social Lives*. Universitas of Saskatchewan.
- Charles H. Zastrow, K. K. (2019). *: Understanding Human Behavior and the Social Environment, 11th edition* . Printed in the United States of America .
- Christine M. Rubie-Davies, J. M. (2015). *The Routledge International Handbook of Social Psychology of the Classroom*. Routledge.
- Darcia Narvaez PhD, D. K. (2009). *Personality, Identity, and Character: Explorations in Moral Psychology*. Cambridge University Press.
- Davis, B. (2018). *Small Group Dynamics for Dynamic Group Leaders*. Elm Hill.
- Francis J. Yammarino, F. D. (2009). *Multi-Level Issues in Organizational Behavior and Leadership*. Emerald Group Publishing.

- Group, W. B. (2014). *World Development Report 2015: Mind, Society, and Behavior*. World Bank Publications.
- Jane D. McLeod, E. J. (2014). *Handbook of the Social Psychology of Inequality*. Springer Netherlands.
- John Schouten, J. S. (2014). *Consumer Culture Theory*. Emerald Group Publishing Limited.
- Juan Shi, K. K. (2020). *Individual Retweeting Behavior on Social Networking Sites: A Study on Individual Information Disseminating Behavior on Social Networking Sites*. Springer Singapore;Springer.
- Keim, S. (2011). *Social Networks and Fertility Decision-making: A Mixed-methods Study on Personal Relations and Social Influence on Family Formation*. Vs Verlag.
- King, L. (2009). *Environmental Sociology: From Analysis to Action, 2nd Edition*.
- Lane Pederson, C. P. (2017). *The Expanded Dialectical Behavior Therapy Skills Training Manual: DBT for Self-Help and Individual & Group Treatment Settings*. PESI Publishing & Media.
- Lutz Finger, S. D. (2014). *Ask, Measure, Learn: Using Social Media Analytics to Understand and Influence Customer Behavior*. O'Reilly Media.
- Marková, I. (2017). *Human Awareness: Its Social Development*. Routledge.
- Mlodinow, L. (2012). *Subliminal: How Your Unconscious Mind Rules Your Behavior*. Knopf Doubleday Publishing Group.
- Philip J. Corr, G. M. (2009). *The Cambridge handbook of personality psychology*. Cambridge University Press.
- Robert V. Levine, A. R. (2008). *Journey in social psychology*. Taylor & Francis.

- Russell L. Ackoff, F. E. (2017). *On Purposeful Systems: An Interdisciplinary Analysis of Individual and Social Behavior as a System of Purposeful Events*. Routledge.
- Rutherford, M. D., & Kuhlmeier, V. A. (2013). *Social perception : detection and interpretation of animacy, agency, and intention*. MIT Press.
- Stahl, G. (2016). *Constructing dynamic triangles together: the development of mathematical group cognition*. Cambridge University Press.
- Sussie Eshun, R. A. (2009). *Culture and Mental Health: Sociocultural Influences, Theory, and Practice*. Wiley-Blackwell.
- The Psychology of Prosocial Behavior: Group Processes, Intergroup Relations, and Helping*. (2009). Wiley-Blackwell.
- Ursiny PhD, D. (2008). *The Top Performer's Guide to Attitude*. Sourcebooks, Inc.
- Vincent F. Hendricks, P. G. (2016). *Infostorms: Why do we 'like'? Explaining individual behavior on the social net*. Copernicus

BAB 8

DAYA TARIK INTERPERSONAL

Oleh Fina Afriany, M.Psi., Psikolog

8.1. Pendahuluan

Manusia sebagai makhluk sosial tentunya membutuhkan orang lain di semua aspek kehidupannya dari awal mula kelahirannya hingga akhir hidupnya. Banyak sekali aktifitas sehari-hari yang dilakukan bersama-sama dengan orang lain sehingga terjadinya interaksi sosial maka hubungan sosial akan terbentuk. Hubungan sosial itu dilakukan dengan interaksi dan komunikasi, diawali dengan orang terdekat seperti keluarga, kemudian berlanjut ke lingkungan masyarakat, lingkungan pendidikan dan pekerjaan.

Ada banyak macam jenis hubungan sosial baik yang dekat maupun tidak, seperti hubungan keluarga, pertemanan, pasangan dan lainnya. Interaksi sosial dalam kehidupan sehari-hari pada umumnya didasari oleh berbagai macam alasan yang dilakukan secara sengaja maupun tidak dengan beragam situasi dan kondisi. Selain itu juga dalam berinteraksi ada dua motif sosial yang mendasari seseorang untuk berinteraksi dengan orang lain menurut pendapat Henry Murray dan David McClelland serta McAdam (dalam Dayakisni, 2006:157) yaitu;

1. Kebutuhan untuk berafiliasi yaitu dorongan untuk membentuk serta mempertahankan hubungan interpersonal karena adanya ganjaran atau penghargaan yang di dapatkan. Penghargaan tersebut bisa secara langsung (seperti memberikan, dukungan, uang, perhatian, status, informasi, dan lainnya) dan secara tidak langsung (seperti adanya perasaan lebih baik saat

bersama orang yang tampan atau cantik, cpintar, lucu, atau orang-orang dirasa saat bersamanya membuat menjadi baik)

2. Kebutuhan keintiman yaitu dorongan untuk memilih hubungan yang hangat, perasaan positif, kedekatan atau intim serta komunikatif seperti, hubungan antar pribadi, persahabatan, afeksi, komunikasi dan cinta.

Berdasarkan motif-motif itu orang melakukan interaksi sosialnya. Selain kebutuhan afiliasi dan keintiman ada juga kebutuhan stimulasi positif, kebutuhan akan perhatian, dukungan sosial dan perbandingan sosial dari Baron & Byrne (2004: 277-278). Hubungan interpersonal dapat terjadi atau terbentuk dari berbagai macam situasi dan kondisi, diawali dengan individu yang melakukan kontak sosial dan komunikasi yang menjadi awal dari interaksi sosial atau terjadinya hubungan timbal balik baik perorangan maupun dengan kelompok individu. Dalam kontak sosial tidak selalu menimbulkan interaksi atau kontak fisik akan tetapi bisa juga dengan berbicara melalui ponsel maupun text.

Dalam melakukan interaksi sosial tersebut individu dapat memiliki ketertarikan kepada orang lain berdasarkan pengalaman yang menyenangkan atau positif dengan orang tersebut. Berdasarkan pengalaman yang ada akan memunculkan respon positif dari emosi yang akan membuat seseorang berkeinginan untuk selalu bersama. Dalam proses pertama ketertarikan diawali oleh pengenalan terhadap orang-orang yang melakukan kontak dengan kita. Respon pertama berdasarkan penampilan dapat memunculkan reaksi emosi dari diri kita atau orang lain yang bermacam macam seperti, menyenangkan atau tidak menyenangkan. Selanjutnya pada masing-masing orang yang melakukan interaksi akan menganalisa perilakunya maupun orang lain, yang akan mempengaruhi hubungan sosial pada tingkat berikutnya berdasarkan interaksi yang menyenangkan akan sangat penting dan diharapkan.

Setiap orang akan memberikan penilaian kepada orang yang baru dikenal atau ditemui, penilaian bisa saja baik ataupun

buruk. Penilaian diberikan dimana saja dan kapan saja walaupun belum betul-betul memahami dan mengetahui apa yang dinilai. Berdasarkan hasil dari penilaian individu tersebut maka akan mempengaruhi bagaimana ia akan berkomunikasi dan berinteraksi kepada orang lain. Berdasarkan adanya motif yang berbeda-beda dalam melakukan interaksi sosial.

Maka dari itu orang membutuhkan daya tarik interpersonal dalam berinteraksi. Selanjutnya menurut Baron dan Byrne (2003) daya tarik interpersonal merujuk pada penilaian atau sikap seseorang terhadap orang lain, yang diekspresikan melalui dimensi dari sangat suka (*strong liking*) hingga sangat tidak suka (*strong dislike*). Daya tarik interpersonal digunakan secara khusus oleh seseorang untuk mendekati orang lain (dalam Dayakisni, 2006:158). Daya tarik interpersonal adalah penilaian seseorang atau suatu kelompok secara positif untuk mendekati orang lain. (Bringham, 1993).

Pada daya tarik interpersonal akan terdapat evaluasi terhadap apa yang dimiliki oleh individu berdasarkan kesamaan sikap, kualitas dan daya tarik fisik yang dimiliki (Horton & Montoya, 2004). Maka dari itu daya tarik interpersonal sangat penting dalam kehidupan sebagai dasar terjadinya hubungan sosial, karena seorang tidak akan menjalin hubungan sosial dengan orang lain tanpa adanya ketertarikan. Meskipun kondisinya sulit untuk mengadakan kontak sosial, seseorang yang sangat tertarik pada orang lain akan mengusahakan untuk menjalin hubungan (Faturrahman, 2006).

Daya tarik interpersonal akan mempengaruhi keberlangsungan hubungan interpersonal dan dapat memberikan pengaruh sosial sehingga bisa diperlakukan lebih baik, dihargai dan lebih mudah diterima dalam pergaulan, maka dari itu terciptanya komunikasi interpersonal yang efektif. Dalam daya tarik interpersonal juga akan mempengaruhi kemampuan bergaul yang lebih baik dan berpengaruh terhadap konsep diri individu untuk lebih positif.

Dibutuhkan atraksi interpersonal saat melakukan interaksi untuk melihat apakah orang lain memiliki sesuatu yang disukai oleh orang yang melakukan interaksi sehingga dapat berkomunikasi dan bekerja sama. Karakteristik yang dimiliki

oleh orang lain dalam melakukan atraksi interpersonal adalah saling melengkapi, adanya kesamaan, ideal self serta memiliki kompetensi (Lahey, 2007)

8.2. Pengertian

Daya tarik interpersonal adalah sikap seseorang mengenai orang lain sebagai proses psikologis yang berfokus pada bagaimana individu memelihara dan mengarahkan hubungan yang dipengaruhi faktor kesukaan secara fisik, penampilan, perilaku, kompetensi, ketulusan yang dapat memunculkan hubungan antara kedua belah pihak (Atkinson, 2008). Pengalaman yang positif dalam berinteraksi akan menciptakan reaksi emosi yang positif pula sehingga dapat memperkuat keinginan seseorang untuk selalu bersama.

Atkinson (2008) menambahkan bahwa daya tarik interpersonal merupakan awal dari tahap seorang individu membangun keintiman dalam hubungan. Dengan adanya daya tarik interpersonal maka seseorang akan merasa tertarik untuk berinteraksi dan berkomunikasi dengan orang tertentu. Selanjutnya Sarwono (2014) menjelaskan bahwa individu menilai ketika berkenalan dengan individu lainnya kemudian akan melihat apakah orang tersebut telah sesuai atau serasi dengannya sehingga dapat mengambil keputusan untuk melanjutkan hubungan atau tidak. Daya tarik interpersonal merupakan penilaian terhadap sikap orang lain yang dapat diekspresikan melalui strong liking sampai dengan strong dislike atau sikap positif dan negatif yang dibentuk terhadap orang lain menurut Baron dan Byrne (dalam Sarwono dan Meinarno, 2009)

Sears (1992) menjelaskan bahwa hal-hal yang membuat kita tertarik pada orang tertentu adalah penguatan, pertukaran sosial, dan asosiasi. Adanya harapan serta keinginan untuk mendapat persetujuan sosial yang positif menjadi faktor penguat. Penilaian terhadap kerugian dan keuntungan serta rasa suka terhadap orang lain yang diberikan merupakan suatu pertukaran sosial. Berdasarkan teori pertukaran sosial jika

adanya keuntungan yang diberikan maka kita akan menyukai seseorang karena keuntungan tersebut.

8.3. Dimensi Daya Tarik Interpersonal

Pertama, Daya tarik sosial.. Daya tarik sosial merupakan sikap atau sifat yang menimbulkan rasa suka secara sosial (Perse & Rubin, 1989). Individu yang suka bersosialisasi, bersifat menyenangkan, terbuka, ramah, hangat dan bersahabat akan banyak diinginkan oleh orang sehingga akan memiliki banyak teman dan dapat dengan mudah diterima dalam pergaulan sosial.

Kedua, Daya tarik fisik, daya tarik fisik adalah individu yang memiliki daya tarik fisik seperti seksi, tampan ataupun cantik, tinggi maupun putih atau bentuk tubuh akan tetapi daya tarik fisik ini memiliki standar yang berbeda-beda dimasyarakat karena disesuaikan berdasarkan faktor budaya yang berlaku.

Ketiga, Task Attraction, daya tarik task attraction adalah daya tarik yang muncul karena individu itu dapat bekerja sama, dapat diandalkan dan membantu orang lain. Sering juga dikaitkan dengan pertemanan, keromantisan dan dunia pekerjaan.

8.4. Faktor-faktor Daya Tarik Interpersonal

Terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi daya tarik interpersonal, faktor tersebut adalah konteks personal dan situasional. Faktor personal merupakan faktor berdasarkan karakteristik dari pribadi yang dimiliki atau memiliki karakter yang menarik seperti daya tarik fisik, ketulusan, kehangatan dan adanya kompetensi yang dimiliki oleh individu itu sendiri (Sears, 1992). Pada dasarnya masing masing individu memiliki karakteristik yang berbeda-beda sehingga memiliki daya tarik yang berbeda beda pula. Pada faktor situasional berasal dari karakteristik persona stimuli yaitu individu menimbulkan

petunjuk-petunjuk tertentu kepada orang lain untuk menimbulkan kesan tertentu pada orang lain.

Ada berbagai faktor yang dapat mempengaruhi daya tarik interpersonal diantaranya menurut Baron dan Byrne (2008) yaitu:

Pertama, Faktor Internal, kebutuhan untuk berinteraksi berasal dari dalam diri individu yang akan berbeda-beda antara satu dengan yang lain. Karena setiap individu memiliki kebutuhan untuk berinteraksi demi mencapai kepuasan dan tujuan dirinya, sehingga dapat disukai, diterima dan bisa diterima oleh orang lain secara harmonis dan kompak baik hubungan antar individu maupun kelompok. Kondisi perasaan individu juga memiliki peran dalam interaksi sosial, karena ketika orang merasa senang maka ia akan lebih bersikap terbuka untuk berkomunikasi dan responnya terhadap kehadiran orang lain juga akan menjadi lebih positif. Begitu pula sebaliknya ketika kondisi emosi sedang sedih atau marah maka ia akan cenderung menutup dirinya untuk kehadiran orang lain atau dapat pula ia memunculkan respon negatif yang dapat memunculkan konflik. Dalam interaksi sosial penilaian individu berasal dari perasaan diri yang positif pula begitu pula sebaliknya maka dari itu emosi seseorang dapat mempengaruhi penilaian. Tekanan emosional atau stress juga dapat mempengaruhi daya tarik interpersonal seseorang karena pada kondisi seperti ini individu akan membutuhkan orang lain dan lambat laun akan menumbuhkan perasaan suka kepada orang yang membantu dan bersamanya. Dengan keberadaan orang lain maka individu mendapat dukungan dan penerimaan yang ia butuhkan, maka sikap demikian yang diberikan orang lain dianggap menarik bagi yang menerimanya. Perasaan atau mood yang positif akan mempengaruhi kognisi, motivasi, persepsi serta bagaimana individu dalam mengambil keputusan. Ketertarikan individu kepada orang lain akan memunculkan perasaan positif dari perilaku mereka. Ketertarikan akan muncul saat lingkungan disekeliling kita menyenangkan dan nyaman. Sedangkan ketika situasi dan kondisi lingkungan kurang kondusif maka ketertarikan akan berkurang. Kita akan menyukai orang yang menghargai dan membuat diri kita

menjadi lebih baik atau positif sebaliknya kita akan tidak menyukai orang yang membuat kita menjadi lebih buruk. Kemampuan yang dimiliki seorang individu mempengaruhi daya tarik interpersonalnya karena orang yang mampu, memiliki kompetensi dan pintar dapat memberikan ganjaran (keuntungan) bagi orang lain. Dinilai secara positif karena dapat memberikan bantuan kepada orang lain berdasarkan kompetensi yang dimilikinya. Selanjutnya dalam daya tarik interpersonal, kesukaan akan menghasilkan kesukaan juga serta rasa. Adanya hubungan timbal balik itu akan lebih menguntungkan dan menarik. Dengan adanya hubungan timbal balik maka hubungan sosial individu akan lebih baik contohnya rasa suka dibalas juga dengan rasa suka akan menghasilkan hubungan yang positif. Begitu pula sebaliknya. Hubungan sosial yang saling melengkapi sangatlah penting karena akan terjadinya pertukaran dari sikap dan reward yang diberikan. Pertukaran dapat dilakukan dalam hal ide, gagasan, wawasan dan pengetahuan. Saling melengkapi mungkin penting dalam hubungan saling tukar menukar untuk jangka pendek dalam kondisi-kondisi tertentu, untuk mendapatkan ide-ide baru, akan lebih suka berinteraksi dengan orang lain yang tak sama yang melihat sesuatu dengan cara yang berbeda dan yang mungkin dapat memberi interpretasi baru.

Kedua, Faktor Eksternal. Faktor eksternal yang memengaruhi hubungan interpersonal adalah:

1. Kedekatan dan keakraban, Baron dan Byrne (2008) menyatakan semakin dekat jarak maka akan semakin sering orang akan bertemu yang akan memunculkan penilaian yang positif sehingga dapat memunculkan ketertarikan satu orang dengan orang lainnya. Misalnya orang akan mudah tertarik dengan orang yang tinggal dekat rumah, teman satu sekolah atau satu pekerjaan yang memungkinkan untuk sering bertemu dan terjalin interaksi yang dapat memunculkan ketertarikan. Semakin dekat jarak fisik antar individu maka semakin mudah untuk sering melakukan kontak secara berulang secara terus-menerus. Maka dengan adanya kedekatan akan membuat hubungan menjadi akrab yang dapat

memunculkan dan meningkatkan rasa ketertarikan. Kedekatan sangat berkaitan dengan kesamaan. Dengan kedekatan maka akan mudah untuk menjangkau secara fisik dan akan juga lebih mudah untuk memperoleh ganjaran dan kerugian berdasarkan interaksi. Karena faktor jarak bisa mempengaruhi usaha, jika dekat maka usaha akan jauh lebih mudah dibandingkan jarak yang jauh karena membutuhkan ekstra biaya, waktu dan pengaturan yang lebih. Maka dari itu perlu adanya usaha mempertahankan hubungan berdasarkan perasaan dan kebersamaan untuk keharmonisan dan kenyamanan, karena ketika berdekatan dengan orang tidak disukai akan memunculkan tekanan secara psikologis yang berdampak pada aspek kognitif bahkan kesehatan mental. Individu memiliki keinginan untuk lebih sering berinteraksi pada orang yang berada di dekatnya. Sehingga individu akan lebih memunculkan aspek positif dibandingkan aspek negatifnya dengan adanya harapan untuk dapat memperoleh hubungan yang sehat, harmonis dan menyenangkan untuk selanjutnya. Keakraban muncul karena pengaruh kedekatan, karena semakin seringnya seorang bertemu dengan orang tertentu maka akan meningkatkan rasa suka atau perasaan positif karena sering dilihat dan sering berkomunikasi dalam interaksi sosialnya. Semakin tinggi intensitas pertemuan maka keakraban akan terjadi. Walaupun pada dasarnya tidak semua orang yang sering ditemui bisa menjadi akrab karena akan melalui proses penilaian kognitif terhadap individu itu. Ketika keakraban sudah terjalin maka individu cenderung akan lebih bersikap terbuka.\

2. Daya tarik fisik. Seseorang akan lebih suka berinteraksi dengan orang yang menarik secara fisik, karena penilaian terhadap orang yang menarik akan lebih positif secara karakteristik. Walaupun yang dimaksud dengan menarik ini relatif subyektif bagi setiap orang, yang memunculkan reaksi dan respon yang berbeda-beda. Ketika seorang individu bertemu dengan orang yang sesuai dengan bentuk fisik yang disukainya, maka akan dianggap baik

yang menyebabkan munculnya minat untuk berinteraksi atau menjalin hubungan lebih lanjut. Pengaruh kesan pertama atau pandangan pertama terhadap penampilan fisik akan dapat memunculkan perasaan positif atau negatif terhadap orang yang ditemui. Hal tersebut bisa saja didasarkan oleh pengalaman sebelumnya yang bisa saja relevan atau tidak. Adanya asumsi yang ada didalam masyarakat adalah tentang orang yang cantik atau ganteng itu baik dan lebih sukses dalam hidupnya. Dan biasanya pada orang yang memiliki daya tarik fisik akan lebih mudah mempengaruhi orang lain dan diperlakukan lebih sopan. Daya tarik dapat menjadi sumber informasi yang dapat dengan mudah untuk didapat karena mudah untuk terlihat. Sedangkan untuk kemampuan dan karakteristik tidak mudah terlihat dan kurang menonjol. Daya tarik fisik juga dapat meningkatkan kepercayaan diri dan harga diri, walaupun juga memiliki akibat negatifnya serta dapat dilakukan perbandingan yang disebut *Contrast Effect*. Daya tarik fisik bisa mempengaruhi kepribadian karena orang yang memiliki daya tarik fisik akan mendapat perlakuan tertentu dari lingkungan sosialnya, misalnya orang yang cantik atau tampan cenderung akan lebih dimanja yang berdampak terhadap dominasinya terhadap orang lain atau bagaimana ia memperlakukan orang lain.

Terdapat tiga faktor yang dapat mempengaruhi daya tarik fisik :

1. Orang yang memiliki daya tarik fisik mendapatkan keuntungan dengan menerima perlakuan yang berbeda dari orang lain dibandingkan yang tidak.
2. Terdapatnya pembentukan dari kepribadian dan keterampilan sosial yang berbeda dari orang yang memiliki daya tarik fisik akibat perlakuan tersebut.
3. Dari penelitian yang ada anak yang memiliki daya tarik fisik memiliki harga diri yang lebih

tinggi dan kurang agresif dibandingkan anak yang kurang menarik.

4. Orang yang memiliki daya tarik fisik lebih asertif dan percaya diri.

Banyak orang melakukan penilaian yang tidak akurat ketika hanya menilai berdasarkan daya tarik fisik saja. Individu itu sering juga tidak dapat menilai penampilan mereka sendiri. Bagi beberapa orang memandang penting mengenai daya tarik mereka tetapi bagi beberapa orang lainnya tidak demikian. Ketika seseorang sangat mementingkan daya tarik yang harus mereka miliki untuk mendapatkan penilaian positif sesuai harapan dan ekspektasi mereka maka bisa saja menjadi masalah ketika mereka mencoba berbagai cara untuk mendapatkannya, terutama dengan cara yang tidak dibenarkan.

Hal tersebut bisa membuat mereka cemas dan khawatir terhadap apa yang difikirkan orang lain, apa lagi ketika mereka berusaha untuk menjadi seperti harapan dari orang lain mereka dapat menjadi frustrasi, banyak membandingkan diri dan tidak dapat menerima diri mereka secara seutuhnya. Selain itu juga terdapat perbedaan persepsi daya tarik antara laki laki dan perempuan, akan dapat juga menjadi masalah ketika individu itu secara berlebihan dalam menilai daya tarik mereka dan orang lain.

3. Faktor Interaksi, faktor interaksi terbagi menjadi dua hal, yaitu:
 - a. Persamaan-perbedaan semakin banyak persamaan yang dimiliki antara satu sama lain maka, rasa ketertarikan untuk berinteraksi akan semakin tinggi. Begitupula dengan semakin banyak perbedaan juga dapat memengaruhi ketertarikan interaksi karena dengan orang yang memiliki perbedaan maka akan menjadi menarik dari hal-hal yang baru di dapatkan yang dapat memunculkan ketertarikan. Individu akan menyukai orang yang memiliki kesamaan dalam

nilai, latar belakang, kepribadian dan minat. Menurut teori konsistensi kognitif dan heider. Saat menyukai orang lain individu cenderung menginginkan sikap mereka sama dengannya, sehingga menjadi konsisten. Akan tetapi jika orang terdekat tidak menyukai apa yang individu sukai maka ia akan merasa tidak nyaman. Dengan adanya persamaan akan mendatangkan hanjuran sedangkan adanya perbedaan akan menimbulkan ketidaknyamanan. Dengan orang yang memiliki kesamaan akan lebih mudah menyetujui dan memberikan dukungan mengenai gagasan, ide dan pandangan yang dapat membantu. Dengan adanya kesamaan maka individu akan memiliki persepsi positif di masa depan. Selain itu keakraban akan mudah terjalin jika adanya kesamaan.

- b. **Reciprocal Liking** Reciprocal. adalah bagaimana ketika orang lain itu juga menyukai individu tersebut atau orang biasanya menyukai individu yang menyukai dirinya atau memberikan perasaan yang diberikan oleh orang lain kepadanya kembali (Dwyer, 2002).

8.5. Prinsip Daya Tarik Interpersonal

Pada prinsip daya tarik interpersonal adalah jika individu semakin tertarik dengan seseorang maka, keinginanannya untuk berinteraksi serta berkomunikasi akan semakin besar pula. Adanya perasaan tertarik dengan orang lain memunculkan perasaan yang positif dengan daya tarik tertentu akan berdampak pada interaksi individu tersebut dengan orang lain. Teori-teori mengenai keterkaitan menurut Mulyadi dkk (2016,: 16) di antaranya adalah sebagai berikut:

- 1) **Teori kognitif sosial**, menurut Albert Bandura (dalam Yanuardianto, 2019) teori kognitif sosial terdiri dari faktor sosial, kognitif, dan perilaku. Teori ini menggambarkan pengaruh dari pengalaman seseorang,

tindakannya dan faktor lingkungan yang saling berhubungan. Teori kognitif sosial adalah sebagian besar pembelajaran manusia terjadi dalam sebuah lingkungan sosialnya. Manusia belajar berdasarkan pengamatan terhadap orang lain, mengetahui tentang aturan-aturan yang ada, memiliki pengetahuan, ketrampilan, strategi dan keyakinan-keyakinan serta sikap individu dari contoh yang diberikan orang lain. Berdasarkan contoh-contoh tersebut maka individu akan bertindak atau berperilaku sesuai dengan apa yang sudah mereka pelajari berdasarkan keyakinan dari kemampuan yang telah dimiliki sehingga memperoleh hasil yang diharapkan. Peran dari fungsi-fungsi pengaturan diri merupakan karakteristik dari teori ini. Perilaku seseorang bukan hanya untuk menyesuaikan dirinya dengan orang lain, akan tetapi perilaku individu dimotivasi serta diatur oleh standar yang dimiliki oleh diri sendiri atau internal dan reaksi dari tindakan individu yang berhubungan dengan penilaian terhadap dirinya sendiri. Berdasarkan teori kognitif sosial seseorang akan melakukan proses berfikir saat melakukan interaksi sosialnya, saat seseorang berfikir orang lain itu dapat memberikan hal yang menguntungkan dan disukainya maka ia akan cenderung menyukainya. Individu juga akan melakukan proses berfikir dalam menyeleksi orang lain dengan melakukan penilaian hal positif dan negatif, seperti memilih untuk menjadi pasangan hidupnya berdasarkan kriteria dan daya tarik interpersonal yang dimiliki orang tersebut dan disesuaikan dengan dirinya. Pembelajaran sosial dan moral diperoleh melalui peniruan dari modeling, sehingga seseorang akan mengubah perilakunya berdasarkan melihat orang lain sebagai contoh untuk merespon suatu stimulus tertentu. Maka ketika seseorang tertarik dengan orang lain ia akan mencoba untuk mendekatinya dan perilaku yang ditunjukkan berdasarkan pengetahuan dan pengalaman sebelumnya yang diperoleh dari belajar di lingkungan sosial sesuai pengalamannya, dengan demikian ia akan

mengontrol perilakunya sesuai dengan norma dan aturan yang ada yang berlaku dimasyarakat. Sebagai contoh saat ia menunjukkan ketertarikan dengan lawan jenisnya maka ia akan tetap menjaga perilakunya dalam proses pendekatan dengan cara yang sopan dan sesuai dengan norma-norma yang berlaku dimasyarakat. Individu dapat mempelajari respon berdasarkan apa yang diamatinya dari perilaku orang lain. Proses kognitif melibatkan aspek bahasa, moral, pemikiran dan pengaturan diri dari perilaku, maka perilaku yang ditunjukkan adalah hasil dari proses beberapa aspek tersebut yang telah difikirkan sebelumnya, bukan hanya dari meniru perilaku orang lain saja.

- 2) Teori penguatan, teori penguatan yang diuraikan oleh Skinner, adalah pengkondisian operan yang menjelaskan tentang perilaku manusia dalam korespondensi dengan lingkungan yang menjadi rangsangan disekelilingnya. Adanya stimulus akan dapat memicu respon dari individu, apalagi jika adanya penguat positif atau negatif akan memberikan pengaruhnya dari reaksi yang diberikan seperti ditingkatkan atau di tahan. Perilaku dapat pertahankan pada situasi situasi yang berkelanjutan karena adanya konsekuensi. Individu akan mengulangi perilaku tertentu jika adanya penguat yang positif atau menguntungkan. Menurut skinner terdapat 2 jenis penguatan yaitu:

- a. Penguatan positif

Penguatan positif merupakan semua konsekuensi yang ada dari perilaku yang dianggap menguntungkan, memuaskan dan bermanfaat. Berdasarkan penguat positif yang ada ini amaka akan dapat meningkatkan respon individu untu dapat mengulangi tindakannya. Maka dari itu tindakan yang diperkuat secara positif akan memungkinkan untuk diulang atau dipertahankan lagi, karena penguat dianggap sebagai bentuk

penghargaan dan dianggap positif bagi individu. Hubungan sosial yang terjalin dari individu satu dengan lainnya bisa berjalan efektif maka perlu adanya penguat positif yang dimiliki oleh individu yang menjadi daya tarik interpersonalnya.

b. Penguatan Negatif

Bukan seperti anggapan bahwa penguat negatif selalu berefek negatif, akan tetapi penguat negatif sebenarnya berusaha untuk menghapus konsekuensi negatif. Stimulus negatif atau tidak menyenangkan akan dihilangkan sehingga perilaku tertentu akan meningkat. Namun stimulus disesuaikan dengan selera individu yang menerimanya. Misalnya seseorang yang berperilaku positif maka ia tidak akan mendapatkan hal yang tidak menyenangkan baginya atau yang tidak ia sukai sehingga penguat negatifnya akan dihilangkan sesuai dengan selera atau apa yang ia inginkan. Maka pada daya tarik interpersonal jika seseorang menunjukkan interaksi dan kontak sosial yang baik kepada orang lain maka ia akan menjadi orang yang menyenangkan dan diterima sehingga menjadikan hubungan sosialnya pada orang lain akan menjadi harmonis maka konflik tidak akan terjadi.

3) Teori interaksionis simbolik

Orang berinteraksi menggunakan symbol-simbol seperti tanda, isyarat dan kata-kata baik melalui lisan maupun tulisan. Individu akan bertindak terhadap sesuatu berdasarkan makna yang berasal dari interaksi sosial. Interaksi simbolik dilandasi dari ide mengenai individu dan kelompoknya. Interaksi simbolik yang menjadi aktifitas dari manusia berupa komunikasi atau pertukaran symbol yang memiliki arti. Perilaku dari manusia terbentuk dengan mempertimbangkan ekspektasi dari orang lain dalam kontak sosial. Kehidupan sosial menggunakan symbol-simbol untuk

menginterpretasikan dari maksud mereka dalam berkomunikasi, dan kemudian symbol itu ditafsirkan terhadap perilaku dalam interaksi.

Jerome Manis dan Bernard Meltzer dalam Littlejohn dan Fros mengatakan bahwa terdapa tujuh dasar teori dan proporsi dalam interaksi simbolik, yaitu:

1. Perilaku manusia kepada orang lain berdasarkan makna dari orang lain kepadanya
2. Makna berasal dari hubungan interaksi dari individu satu dengan yang lainnya.
3. Institusi dan instruktur sosial berdasarkan hasil dari interaksi sesama manusia.
4. Perilaku manusia berdasarkan karena kerelaan.
5. Pikiran merupakan ucapan yang tidak terlihat yang terwujud dari interaksi dari orang lain.
6. Perilaku berasal dari interaksi kelompok sosial.
7. Manusia tidak mampu untuk memahami jika hanya berdasarkan perilaku yang tidak terlihat.

DAFTAR PUSTAKA

- Atkinson, 2008, Pengantar Psikologi, Erlangga, Jakarta
- Brigham, E.F. dan L.C. Gapenski. 1993. *Intermediate Financial Management*, 4th ed, New York, N.Y., The Dryden Press
- Dayakisni, T & Hudaniah. (2006). *Psikologi Sosial*. Malang: Universitas Muhammadiyah Malang.
- David O Sears, Et all. (1992). *Psikologi Sosial*. Jakarta : Erlangga.
- Dayakisni, Tri & Hudaniah (2006) *Psikologi Sosial*. Yogyakarta: UMM Press.
- Mulyadi, S.,
- Rahardjo, W., Asmarany, A.I, Pranandari, K.(2016). *Psikologi sosial*. Jakarta: Penerbit Gunadarma.
- Sarwono, Sarlito W., Meinarno, Eko A. 2009. *Psikologi Sosial*. Jakarta: Salemba Humanika

BAB 9

ALTRUISME DAN PERILAKU PROSOSIAL

Oleh Dr. Nicholas Simarmata, S.Psi., M.A.

9.1. Prososial

Perilaku prososial didefinisikan sebagai melakukan sesuatu yang baik untuk orang lain atau masyarakat. Perilaku prososial bersifat membangun hubungan (Baumeister & Bushman, 2011). Mematuhi aturan, menyesuaikan diri dengan standar perilaku yang pantas diterima secara sosial, dan bekerja sama dengan orang lain adalah bentuk penting dari perilaku prososial. Perilaku membantu dapat membuat dunia menjadi tempat yang jauh lebih baik (Veenhoven, 2004). Keadilan merupakan faktor penting dalam memprediksi perilaku prososial. Jika karyawan menganggap perusahaan tempat mereka bekerja itu adil maka mereka lebih cenderung menjadi "warga perusahaan" yang baik (Lee, 1995). Misalnya, mereka cenderung secara sukarela membantu orang lain di tempat kerja dan lebih mungkin mempromosikan keunggulan atasan mereka, tanpa janji imbalan atas perilaku ini (Organ, 1988). Salah satu tujuan perilaku prososial adalah agar diri sendiri diterima dalam kelompok sehingga melakukan hal-hal prososial (Whatley, Webster, Smith, & Rhodes, 1999).

9.2. Motif Perilaku Prososial

9.2.1. Empati-Altruisme

Salah satu penjelasan tentang perilaku prososial adalah melibatkan empati yaitu kapasitas untuk dapat mengalami

keadaan emosional orang lain, bersimpati terhadap mereka, dan mengambil perspektif mereka (Eisenberg, 2000; Hodges, Kiel, Kramer, Veach, & Villaneuva, 2010). Kita membantu orang lain karena kita mengalami perasaan tidak menyenangkan yang orang lain alami dan kita ingin membantu mengakhiri perasaan negatif tersebut. Hal ini mengarahkan kita untuk menawarkan bantuan. Hipotesis empati-altruisme menunjukkan bahwa setidaknya beberapa tindakan prososial dimotivasi semata-mata oleh keinginan untuk membantu seseorang yang membutuhkan (Batson, Duncan, Ackerman, Buckley, & Birch, 1981; Batson & Oleson, 1991). Motivasi seperti itu bisa cukup kuat sehingga penolong mau terlibat dalam kegiatan yang tidak menyenangkan, berbahaya, dan bahkan mengancam jiwa (Batson, Batson, Todd, Brummett, Shaw, & Aldeguer, 1995; Batson, Klein, Highberger, & Shaw, 1995; Goetz, Keltner, & Simon-Thomas, 2010). Empati terdiri dari tiga aspek yaitu aspek afektif yang melibatkan berbagi perasaan dan emosi dengan orang lain, aspek kognitif yang melibatkan persepsi pikiran dengan orang lain, dan aspek konatif yang melibatkan tindakan kepedulian terhadap orang lain. Perbedaan ini penting karena ketiga aspek tersebut terkait dengan perilaku prososial dan memiliki efek jangka panjang (Gleason, Jensen-Campbell, & Ickes, 2009).

Ada kemungkinan orang yang rukun dengan orang lain menjadi lebih berempati karena sebagai hasil dari interaksi yang menyenangkan dengan orang lain. Media sosial berkontribusi pada tren penurunan empati. Facebook, Twitter, dan media sosial lainnya mengurangi kontak tatap muka antara orang-orang, yang membentuk "teman" dan hubungan online daripada secara langsung. Hal ini dapat mengurangi perasaan empatik terhadap orang lain karena lebih mudah mengabaikan kebutuhan dan perasaan orang lain ketika kita "bertemu" dengan mereka hanya sebagai representasi online daripada sebagai manusia seutuhnya (Konrath, O'Brien, & Hsing, 2011).

9.2.2. Pelepasan Keadaan-Negatif

Motif lain yang mungkin untuk membantu orang lain adalah citra bayangan dari empati. Alih-alih membantu karena kita peduli dengan kesejahteraan orang lain (empati kognitif), memahami perasaan mereka (empati afektif), dan membagikannya (empati konatif), kita membantu karena tindakan seperti itu memungkinkan kita dapat mengurangi emosi negatif kita sendiri. Kita melakukan hal yang baik agar kita berhenti merasa buruk. Untuk mengurangi kesusahan dalam diri kita sendiri maka kita membantu orang lain.

Penjelasan perilaku prososial ini dikenal sebagai “model pelepasan keadaan yang negatif (Cialdini, Baumann, & Kenrick, 1981). Penelitian menunjukkan bahwa tidak masalah apakah emosi negatif orang yang melihat itu dibangkitkan oleh sesuatu yang tidak berhubungan dengan keadaan darurat atau oleh keadaan darurat itu sendiri. Artinya, kita bisa kesal karena menerima nilai buruk atau melihat orang asing terluka. Dalam kedua kasus itu, kita terlibat dalam tindakan prososial terutama sebagai cara untuk memperbaiki suasana hati negatif diri kita sendiri (Dietrich & Berkowitz, 1997; Fultz, Shaller, & Cialdini, 1988). Dalam situasi seperti itu, ketidakbahagiaan mengarah pada perilaku prososial (Cialdini, Schaller, Houlainham, Arps, Fultz, & Beaman, 1987).

9.2.3. Kegembiraan Empatik

Adalah benar bahwa memiliki efek positif pada orang lain terasa menyenangkan. Fakta ini direfleksikan dalam hipotesis kegembiraan empatik yang menunjukkan bahwa penolong menikmati reaksi positif yang ditunjukkan oleh orang lain yang mereka bantu. Misalnya, kita ingat betapa senangnya melihat seseorang yang kita sayangi tersenyum dan menunjukkan kebahagiaan saat kita memberi mereka hadiah. Itu adalah contoh kegembiraan empatik.

Implikasi penting dari gagasan ini adalah penting bagi orang yang membantu untuk mengetahui bahwa tindakannya berdampak positif pada orang yang dibantu. Jika membantu sepenuhnya didasarkan pada empati emosional atau kepedulian empatik maka umpan balik tentang dampaknya tidak relevan karena kita tahu bahwa kita "berbuat baik" dan itu sudah cukup. Tapi itu tidak akan menjamin terjadinya kegembiraan empatik. Empati saja tidak cukup untuk menghasilkan respons prososial. Orang-orang membantu hanya jika ada empati yang tinggi dan mereka juga menerima umpan balik tentang dampak tindakan mereka terhadap korban (Smith, Keating, & Stotland, 1989).

9.2.4. Altruisme Kompetitif

Tiga model teoretis yang dijelaskan sejauh ini menunjukkan bahwa keadaan afektif (perasaan) orang yang terlibat dalam tindakan prososial merupakan elemen yang sangat penting. Ketiga rumusan tersebut bertumpu pada asumsi bahwa orang terlibat dalam perilaku membantu karena mereka ingin mengurangi perasaan negatif orang lain atau karena melakukan hal itu sehingga membantu mereka merasa lebih baik. Gagasan umum ini dibawa selangkah lebih maju oleh perspektif lain tentang perilaku prososial yaitu pendekatan altruisme kompetitif. Pandangan ini menunjukkan bahwa salah satu alasan penting mengapa orang membantu orang lain adalah karena hal itu meningkatkan status dan reputasi mereka sendiri dan pada akhirnya memberi mereka manfaat besar.

Karena seringkali membantu orang lain itu mahal dan hal ini menunjukkan kepada orang lain bahwa individu yang terlibat dalam perilaku seperti itu memiliki kualitas pribadi yang diinginkan yaitu mereka pasti tipe orang yang ingin dimiliki oleh suatu kelompok/masyarakat. Bagi orang yang terlibat dalam tindakan prososial, keuntungannya juga mungkin besar. Status yang tinggi memberi banyak keuntungan. Orang yang terlibat dalam perilaku prososial mungkin mendapat kompensasi yang baik atas tindakan baik dan perhatian mereka. Misalnya, banyak orang yang menyumbangkan uang dalam jumlah besar ke universitas diperlakukan seperti bintang ketika mereka

mengunjungi almamater mereka dan mereka mungkin menamai seluruh gedung dengan nama mereka. Temuan penelitian menegaskan bahwa motif untuk mengalami peningkatan status sosial memang terletak di balik banyak tindakan perilaku prososial terutama yang membawa pengakuan publik (Flynn, Reagans, Amanatullah, & Ames, 2006). Jadi, hal ini tampaknya merupakan motif penting untuk membantu orang lain.

9.2.5. Teori Seleksi Kerabat

Pendekatan yang sangat berbeda untuk memahami perilaku prososial ditawarkan oleh teori seleksi kerabat (Cialdini, Brown, Lewis, Luce, & Neuberg, 1997; Pinker, 1998). Dari perspektif evolusi, tujuan utama semua organisme adalah memasukkan gen kita ke generasi berikutnya. Dukungan untuk prediksi ini telah diperoleh dalam banyak penelitian yang menunjukkan bahwa kita lebih cenderung membantu orang lain yang memiliki hubungan dekat dengan kita daripada orang yang tidak berhubungan dengan kita (Neyer & Lang, 2003). Sesuai dengan teori seleksi kerabat, orang lebih mungkin membantu kerabat yang berusia muda dan yang memiliki masa reproduksi bertahun-tahun di depan mereka daripada kerabat yang lebih tua (Burnstein, Crandall, & Kitayama, 1994).

Ada dukungan yang cukup besar untuk teori seleksi kerabat. Namun, ada satu masalah mendasar yaitu kita tidak hanya membantu kerabat secara biologis. Malahan sebaliknya, seringkali kita memang membantu orang yang tidak berhubungan dengan kita. Menurut teori seleksi kerabat, ini tidak akan menjadi perilaku yang berguna atau adaptif karena tidak akan membantu kita mewariskan gen kita ke generasi mendatang. Jawaban diberikan oleh teori altruisme timbal balik yaitu kita mungkin bersedia membantu orang yang tidak terkait dengan kita karena membantu biasanya bersifat timbal balik. Jika kita membantu mereka, mereka membantu kita. Jadi kita akhirnya mendapat manfaat dan peluang kita untuk bertahan hidup bisa kemudian secara tidak langsung meningkat (Korsgaard, Meglino, Lester, & Jeong, 2010).

9.2.6. Bantuan Defensif

Seperti pada diskusi tentang prasangka, orang sering membagi dunia sosial menjadi dua kategori yaitu kelompok-dalam dan kelompok-luar. Mereka sering menganggap kelompok mereka berbeda dari kelompok lain dan lebih unggul dalam beberapa hal. Kadang-kadang kelompok-luar mencapai kesuksesan yang mengancam superioritas kelompoknya sendiri (kelompok-dalam). Penelitian terbaru menunjukkan bahwa hal itu bisa terjadi karena salah satu cara untuk menghilangkan ancaman yang ditimbulkan oleh kelompok-luar adalah dengan membantu mereka. Terutama dengan cara yang membuat mereka tampak bergantung pada bantuan tersebut (Sturmer & Snyder, 2010). Kadang-kadang orang membantu orang lain (terutama orang yang tidak termasuk dalam kelompoknya sendiri atau kelompok-dalam) sebagai cara meredakan ancaman status dari orang tersebut. Tindakan seperti itu dikenal sebagai bantuan defensif karena dilakukan tidak terutama untuk membantu penerima melainkan untuk "menjatuhkan mereka" dengan cara yang halus dan mengurangi ancaman mereka terhadap status kelompok-dalam. Dalam kasus seperti itu, membantu tidak berasal dari empati melainkan untuk melindungi status kelompoknya sendiri (kelompok-dalam) (Nadler, Harpaz-Gorodeisky, & Ben-David, 2009).

Temuan seperti itu menekankan fakta bahwa membantu orang lain dapat berasal dari berbagai motif. Seperti banyak bentuk perilaku sosial, tindakan prososial itu kompleks dan tidak hanya dalam bentuk yang mereka ambil dan faktor-faktor yang mempengaruhinya. Tetapi sehubungan dengan motif yang mendasari dari mana mereka muncul. Apapun penyebab yang tepat dari perilaku tersebut, jelas bahwa membantu adalah bagian yang penting dan cukup umum dari sisi kehidupan sosial dengan banyak efek menguntungkan baik untuk penolong dan mereka yang menerima bantuan (Baron & Branscombe, 2012).

9.3. Perilaku Altruistik dari Perspektif Penerima

9.3.1. Mencari Bantuan dari Orang Lain

Membantu dalam keadaan darurat menyarankan bahwa perilaku membantu terjadi ketika seseorang secara kebetulan menemukan situasi dimana bantuan diperlukan. Meskipun hal ini memang terjadi, ada juga banyak situasi dimana seseorang secara aktif mencari bantuan dari orang lain. Saat ini kita melihat banyak contoh orang yang mencari bantuan yaitu pengungsi mencari jalan masuk ke negara lain, tunawisma mencari perlindungan, yang tidak diasuransikan mencari perawatan kesehatan.

Mencari bantuan memiliki aspek positif dan negatif. Sisi positifnya, bantuan yang dibutuhkan seseorang sering kali datang. Misalnya, perawatan medis dapat diberikan untuk kondisi yang mengancam jiwa. Sisi negatifnya, seseorang mungkin merasa terancam atau menderita kehilangan harga diri dengan atau karena meminta bantuan (Fisher, Nadler, & Whitcher-Algana, 1982; DePaulo & Fisher, 1980).

9.3.2. Model Keputusan untuk Mencari Bantuan

Para peneliti menyarankan bahwa seseorang yang memutuskan apakah akan mencari bantuan dapat melalui serangkaian keputusan. Menurut Gross dan McMullen (1982), seseorang dapat bertanya tiga pertanyaan sebelum mencari bantuan: (1) apakah saya memiliki masalah yang perlu dibantu?, (2) haruskah saya mencari bantuan?, dan (3) siapa yang paling mampu memberikan bantuan yang saya butuhkan? Ada model untuk menggambarkan proses pencarian bantuan. Modelnya sebagai berikut: Bayangkan kita mulai sulit tidur di malam hari. Sebelum kita akan mencari bantuan, kita harus terlebih dahulu menyadari bahwa ada masalah. Jika kita mengalami kesulitan tidur hanya beberapa kali, kita mungkin tidak akan mengidentifikasinya sebagai masalah, dan kita tidak akan mencari bantuan. Tetapi jika kita mengalami kesulitan tidur selama beberapa minggu, kita dapat mengidentifikasinya

sebagai masalah dan beralih ke tahap pencarian bantuan berikutnya (Gross & McMullen, 1982).

Sekarang kita harus memutuskan apakah situasinya membutuhkan bantuan. Jika kita memutuskan tidak (masalahnya akan hilang dengan sendirinya), kita tidak akan mencari bantuan. Jika kita memutuskan demikian maka kita akan melanjutkan ke tahap berikutnya dan memutuskan cara terbaik untuk mengatasi masalah tersebut. Di sini kita dapat memilih swadaya (pergi ke apotek dan membeli obat) atau bantuan dari pihak luar (dokter atau psikolog). Jika kita memilih swadaya dan berhasil maka masalahnya selesai dan tidak ada bantuan lebih lanjut yang dicari. Jika swadaya tidak berhasil maka kita kemudian dapat mencari bantuan dari orang lain atau mengundurkan diri dari masalah tersebut dan tidak mencari bantuan lebih lanjut.

Kemungkinan kita meminta dan menerima bantuan juga bergantung pada sifat kelompok (dan masyarakat) tempat kita berada. Anggota kelompok sering berperilaku altruistis satu sama lain dan sering diatur oleh hubungan komunal. Anggota dapat saling menguntungkan satu sama lain dalam menanggapi kebutuhan masing-masing (Williamson & Clark, 1989). Hubungan ini berbeda dengan hubungan pertukaran dimana orang mendapatkan manfaat satu sama lain dalam menanggapi, atau dengan harapan, menerima keuntungan sebagai balasannya. Hubungan komunal ditandai dengan membantu bahkan ketika orang tidak dapat membalas bantuan satu sama lain (Clark, Mills, & Powell, 1986).

9.3.3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan

Pertama, individu mungkin cenderung meminta bantuan pada saat kebutuhan mereka cenderung dapat terpenuhi (Krishan, 1988). Ini bisa terkait dengan hubungan "kekuatan" yang dirasakan antara penolong dan penerima. Ketika kebutuhan cenderung dapat terpenuhi maka orang mungkin menganggap diri mereka lebih sejajar dengan penolong. Ketika kebutuhan cenderung dapat terpenuhi maka ada biaya lebih

sedikit untuk penolong. Orang mungkin cenderung tidak mencari bantuan jika biaya untuk penolong tinggi (DePaulo & Fisher, 1980). Variabel lain dalam proses pengambilan keputusan itu adalah orang yang meminta bantuan. Orang cenderung mencari bantuan dari teman daripada dari orang asing. Ketika bantuan dicari dari seorang teman, biaya potensial untuk penolong itu tidak penting. Ketika penolong adalah orang asing maka subjek enggan bertanya ketika biayanya tinggi (Shapiro, 1980).

Ada beberapa kemungkinan alasan untuk hal diatas. Pertama, orang mungkin merasa lebih nyaman dan tidak terlalu terancam meminta bantuan yang mahal kepada teman daripada kepada orang asing. Kedua, norma timbal balik dapat berperan dalam cara yang lebih bermakna jika pada teman. Orang mungkin bernalar bahwa mereka akan melakukannya untuk teman mereka jika mereka membutuhkannya. Harapan timbal balik dapat mempermudah untuk meminta bantuan “mahal” dari seorang teman. Ketiga, orang mungkin merasa bahwa mereka akan memiliki lebih banyak kesempatan untuk membalas bantuan teman (Gouldner, 1960).

Variabel terakhir yang berperan dalam memutuskan untuk mencari bantuan adalah jenis tugas yang membutuhkan bantuan tersebut. Jika seseorang melakukan sesuatu yang mudah (tetapi membutuhkan bantuan) maka orang tersebut cenderung tidak mencari bantuan dibandingkan jika tugasnya sulit. Dan jika tugasnya adalah sesuatu dimana orang tersebut memiliki keterlibatan ego maka dia juga cenderung mencari bantuan (DePaulo & Fisher, 1980).

9.3.4. Bereaksi untuk Membantu Ketika Diberikan

Ketika kita membantu seseorang, atau kita melihat seseorang menerima bantuan, maka wajar jika orang yang menerima bantuan tersebut akan menunjukkan rasa terima kasih. Namun, ada kalanya bantuan yang diterima tidak dihargai atau korban mengeluhkan bantuan yang diterima (Bordens & Horowitz, 2008). Menerima bantuan adalah “pedang bermata

dua". Orang berterima kasih karena menerima bantuan. Tapi mereka juga mungkin mengalami perasaan negatif, perasaan bersalah, rendah diri, dan berhutang ketika dibantu. Ada empat kemungkinan hasil negatif dari menerima bantuan. Pertama, hubungan yang tidak adil dapat tercipta. Kedua, mereka yang dibantu mungkin mengalami reaksi psikologis. Artinya, mereka mungkin merasa kebebasannya terancam dengan menerima bantuan. Ketiga, mereka yang menerima bantuan mungkin membuat atribusi negatif tentang niat orang yang telah membantu mereka. Keempat, mereka yang menerima bantuan mungkin mengalami kehilangan harga diri (Fisher, Nadler, & Whitcher-Algana, 1982).

DAFTAR PUSTAKA

- Baron, R.A. & Branscombe, N.R. (2012). *Social Psychology*. Boston: Pearson Education, Inc. ISBN-13: 978-0-205-20558-5.
- Batson, C.D., & Oleson, K.C. (1991). Current status of the empathy-altruism hypothesis. In M.S. Clark (Ed.), *Prosocial Behavior*, 62–85. Newbury Park, CA: Sage.
- Batson, C.D., Batson, J.G., Todd, R.M., Brummett, B.H., Shaw, L.L., & Aldeguer, C.M.R. (1995). Empathy and the collective good: Caring for one of the others in a social dilemma. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 619–631.
- Batson, C.D., Duncan, B.D., Ackerman, P., Buckley, T., & Birch, K. (1981). Is empathic emotion a source of altruistic motivation? *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 290–302.
- Batson, C.D., Klein, T.R., Highberger, L., & Shaw, L.L. (1995). Immorality from empathy-induced altruism: When compassion and justice conflict. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 1042–1054.
- Baumeister, R.F. & Bushman, B.J. (2011). *Social Psychology and Human Nature*. Second Edition. Belmont, California, USA: Cengage Learning. ISBN-13: 978-0-495-60265-1.
- Bordens, K.S. & Horowitz, I.A. (2008). *Social Psychology*. Third Edition. USA: Freeload Press. ISBN 1-930789-04-1.
- Burnstein, E., Crandall, C., & Kitayama, S. (1994). Some neo-Darwinian rules for altruism: Weighing cues for inclusive fitness as a function of the biological importance of the decision. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 773–789.
- Cialdini, R., Brown, S., Lewis, B., Luce, C., & Neuberg, S. (1997). Reinterpreting the empathy-altruism relationships: When one into one equals oneness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 773–789.

- Cialdini, R.B., Baumann, D.J., & Kenrick, D.T. (1981). Insights from sadness: A three-step model of the development of altruism as hedonism. *Developmental Review, 1*, 207–223.
- Cialdini, R.B., Schaller, M., Houlainham, D., Arps, K., Fultz, J., & Beaman, A.L. (1987). Empathy-based helping: Is it selflessly or selfishly motivated? *Journal of Personality and Social Psychology, 52*, 749–758.
- Clark, M.S., Mills, J., & Powell, M.C. (1986). Keeping track of needs in exchange and communal relationships. *Journal of Personality and Social Psychology, 51*, 333–338.
- DePaulo, B.M., & Fisher, J.D. (1980). The costs of asking for help. *Basic and Applied Social Psychology, 1*, 23–35.
- Dietrich, D.M., & Berkowitz, L. (1997). Alleviation of dissonance by engaging in prosocial behavior or receiving egoenhancing feedback. *Journal of Social Behavior and Personality, 12*, 557–566.
- Eisenberg, N. (2000). Emotion regulation and moral development. *Annual Review of Psychology, 51*, 665–697.
- Fisher, J.D., Nadler, A., & Whitcher-Algana, S. (1982). Recipient reactions to aid. *Psychological Bulletin, 91*, 27–54.
- Flynn, F.J., Reagans, R.E., Amanatullah, E.T., & Ames, D.R. (2006). Helping one's way to the top: Self-monitors achieve status by helping others and knowing who helps them. *Journal of Personality and Social Psychology, 91*, 1123–1137.
- Fultz, J., Shaller, M., & Cialdini, R. B. (1988). Empathy, sadness, and distress: Three related but distant vicarious affective responses to another's suffering. *Personality and Social Psychology Bulletin, 14*, 312–325.
- Gleason, K.A., Jensen-Campbell, L.A., & Ickes, W. (2009). The role of empathic accuracy in adolescents' peer relations and adjustment. *Personality and Social Psychology Bulletin, 35*, 997–1011.
- Goetz, J.L., Keltner, D., & Simon-Thomas, E. (2010). Compassion: An evolutionary analysis and empirical review. *Psychological Bulletin, 136*, 351–374.
- Gouldner, A.W. (1960). The norm of reciprocity: A preliminary statement. *American Sociological Review, 25*, 161–178.

- Gross, A.E., & McMullen, P.A. (1982). The help seeking process. In V. J. Derlaga & J. Grezlak (Eds.), *Cooperation and helping behavior: Theories and research* (pp. 305–326). New York: Academic Press.
- Hodges, S.D., Kiel, K. J., Kramer, A.D.I., Veach, D., & Villaneuva, B.R. (2010). Giving birth to empathy: The effects of similar experience on empathic accuracy, empathic concern, and perceived empathy. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *36*, 398–409.
- Konrath, S.H., O'Brien, E.H, & Hsing, C. (2011). Changes in dispositional empathy in American college students over time: A met-analysis. *Personality and Social Psychology Review*, *15*, 180–198.
- Korsgaard, M.A., Meglino, B.M., Lester, S.W., & Jeong, S.S. (2010). Paying you back or paying me forward: Understanding rewarded and unrewarded organizational citizenship behavior. *Journal of Applied Psychology*, *95*, 277–290.
- Krishan, L. (1988). Recipient need and anticipation of reciprocity in prosocial exchange. *Journal of Social Psychology*, *128*, 223–231.
- Lee, C. (1995). Prosocial organizational behaviors: The roles of workplace justice, achievement striving, and pay satisfaction. *Journal of Business and Psychology*, *10*, 197–206.
- Nadler, A., Harpaz-Gorodeisky, & Ben-David, Y. (2009). Defensive helping: Threat to group identity, ingroup identification, status stability, and common group identity as determinants of intergroup help-giving. *Journal of Personality and Social Psychology*, *97*, 823–834.
- Neyer, F.J., & Lang, F.R. (2003). Blood is thicker than water: Kinship orientation across adulthood. *Journal of Personality and Social Psychology*, *84*, 310–321.
- Organ, D.W. (1988). *Organizational citizenship behavior: The good soldier syndrome*. Lexington, MA: Lexington Books.
- Pinker, S. (1998). *How the mind works*. New York: Norton.
- Shapiro, E.G. (1980). Is seeking help from a friend like seeking help from a stranger? *Social Psychology Quarterly*, *43*, 259–263.

- Smith, K.D., Keating, J.P., & Stotland, E. (1989). Altruism reconsidered: The effect of denying feedback on a victim's status to empathetic witnesses. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 641–650.
- Sturmer, S. & Snyder, M. (2010). Helping “us” versus “them”: Towards a group-level theory of helping and altruism within and across group boundaries. In S. Sturmer & M. Snyder (Eds.), *The psychology of prosocial behavior: Group processes, intergroup relations, and helping* (pp. 33–58). Oxford: Wiley & Blackwell.
- Veenhoven, R. (2004). *World database of happiness: Continuous register of scientific research on subjective appreciation of life*. Retrieved September 26, 2004, from <http://www.eur.nl/fsw/research/happiness>.
- Whatley, M.A., Webster, J.M., Smith, R.H., & Rhodes, A. (1999). The effect of a favor on public and private compliance: How internalized is the norm of reciprocity? *Basic and Applied Social Psychology*, 21, 251–259.
- Williamson, G.M., & Clark, M.S. (1989). Providing help and desired relationship type as determinants of changes in mood and self-evaluation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, 722–734.

BAB 10

PSIKOLOGI SOSIAL DALAM PRAKTIK: TERAPAN DI BIDANG KESEHATAN DAN ORGANISASI

Oleh Ali Mufti Ramadhani, S.Psi., M.A.

10.1. Pendahuluan

Psikologi sudah sangat dikenal luas oleh masyarakat. Hanya saja mayoritas masyarakat mengenal psikologi masih sebatas trait-trait personal seperti kepribadian, motivasi, gangguan jiwa dan sebagainya. Pemahaman mengenai psikologi ini berimplikasi pada praktik-praktik di lapangan. Psikologi dianggap sebatas pada penyembuhan penyakit-penyakit kejiwaan di rumah sakit jiwa. Begitu juga dengan kajian-kajian psikologi yang akan dinilai mempunyai ruang lingkup yang terbatas. Padahal psikologi sebagai ilmu yang mempelajari perilaku dalam formula yang ditawarkan Kurt Lewin menyebut bahwa perilaku merupakan hasil dari interaksi antara individu dengan lingkungan. Konteks adanya “lingkungan” inilah yang jarang sekali dibahas. Psikologi sosial berusaha menawarkan pemaham-pemahaman mengenai psikologi yang tidak lepas dari adanya unsur yang melekat dengan individu yaitu lingkungan terutama dalam bidang kesehatan dan organisasi.

10.2. Memahami Psikologi dan Lingkungan

Sudah disinggung di awal bahwa diharapkan psikologi mampu lebih progresif dalam kajian, bahasan maupun praktik mengingat perkembangan zaman menuntut manusia ikut berkembang. Aspek perilaku manusia yang hidup pada zaman yang terus berkembang pada saat ini apakah sudah dibarengi

dengan keilmuan perilaku atau psikologi yang ikut berkembang juga?. Hal ini menjadi tantangan psikologi untuk menuntut keilmuan-keilmuan yang selaras dengan manusia dan lingkungan yang terus berubah.

Untuk memahami hal ini lebih jauh. Perlu kita pahami terlebih dahulu tentang psikologi sosial. Psikologi sosial menjadi angin segar dalam memahami perilaku manusia terlebih kaitannya dengan konteks manusia tersebut dengan lingkungan. Lingkungan dalam hal ini merupakan dimana manusia mempersepsi, berpikir, berperilaku dan sebagainya terutama dengan adanya keberadaan orang lain. Berangkat dari pengertian psikologi sosial yang secara sederhana yaitu ilmu pengetahuan tentang perilaku individu dalam konteks sosial (Kassin *et al.*, 2015). Meskipun bahasan psikologi sosial menyinggung “individu” namun terdapat unsur yang juga penting yakni “konteks sosial”, bahkan konteks sosial tersebut menurut Kassin *et al.*, (2015), bisa kaitannya dengan non sosial yang mencerminkan tempat perilaku terjadi. Hal ini yang menjadikan psikologi sosial, ilmu pengetahuan yang seksi dan jangkauan kajiannya meluas.

Terdapat banyak faktor yang menyebabkan munculnya pemikiran dan perilaku sosial pada individu (Baron dan Byrne, 2003), antara lain: *Pertama*, Proses kognisi, hal ini dapat berupa ingatan, kesan, persepsi dan lain sebagainya yang dapat mempengaruhi pemikiran dan perilaku sosial seseorang. *Kedua*, Perilaku dan karakter orang lain, seberapa sering seseorang merespon dengan hanya melihat sekilas penampilan, atau cara bicara, cara berjalan dan sebagainya dari orang lain yang dapat memunculkan respon seperti kaget, waspada, senang, sedih dan sebagainya. *Ketiga*, Lingkungan fisik, mengarah pada hal-hal seperti cuaca, kepadatan penduduk. Seseorang akan mudah marah dan agresif di cuaca yang terik, atau seseorang mudah dekat secara personal apabila jarak rumahnya juga dekat. *Keempat*, Konteks budaya, nilai dan norma sosial tertentu akan terinternalisasi pada diri seseorang sehingga berpengaruh pada sikap, perilaku dan tindakannya. *Kelima*, *Biologis*, bagaimana

sistem biologis, genetik dapat relevan kaitannya dengan perilaku sosial. Perempuan lebih lembut dan bersahabat ketika menghadapi tekanan dari pada pria (Taylor *et al.*, 2000)

Meskipun mempunyai bahasan yang luas, psikologi sosial mempunyai ranah yang khas sehingga mampu membedakan dari ilmu sosial lainnya. Faturochman (2009) memetakan bahasan psikologi sosial mencakup, *Pertama*, hubungan Individu dengan Individu. *Kedua*, Individu dengan Kelompok, *Ketiga*, Kelompok dengan Kelompok. Hubungan individu dengan individu menurut Hartup (1989) merupakan hubungan diadik antar dua orang baik secara horizontal maupun vertikal. Hubungan horizontal menandakan individu mempunyai hubungan yang setara, tidak ada yang mendominasi, memiliki akses yang sama terhadap sumber daya. Sedangkan hubungan vertikal merupakan hubungan yang hirarkis, baik akibat dari status, jabatan dan sebagainya. Tanda atau ciri dari hubungan ini salah satunya yaitu ada satu pihak yang lebih dominan terhadap pihak lain contohnya seperti hubungan orang tua dan anak, guru dengan murid.

Hal serupa juga disampaikan oleh Faturochman dan Nurjaman (2018) hubungan individu dengan individu dalam konteks relasi interpersonal mempunyai tiga bentuk yakni relasi komunal, yaitu relasi tanpa terdiferensiasi seperti hubungan pertemanan. Kemudian relasi kolegal, relasi yang ditandai dengan adanya pertukaran secara adil. Terakhir, relasi hirarkis, yakni relasi yang menekankan kuasa atau otoritas individu terhadap individu lain seperti atasan dan bawahan. Individu dengan kelompok juga menjadi bahasan yang khas pada psikologi sosial. Hubungan antar anggota dalam kelompok menjadi topik yang sering muncul dalam permasalahan atau fenomena sosial. Mulai dari kelompok kecil seperti keluarga hingga interaksi antar anggota kelompok dalam setting publik. Interaksi antar anggota kelompok akan berimplikasi pada perilaku dan perubahan psikologis. Sedangkan kelompok dengan kelompok, menjadi ranah psikologi sosial yang ketiga. Sebagai masyarakat Indonesia yang kolektifis, kajian psikologi

sosial mengenai hubungan antar kelompok menjadi bahasan yang sangat penting. Seringkali konflik di Indonesia tidak lepas dari adanya unsur kelompok seperti antar etnis dan sebagainya. Identitas seseorang lebih kental ketika berada pada kelompoknya daripada secara personal. Hal inilah yang membuat kajian psikologi sosial dalam konteks kelompok menjadi menarik

Sudah disampaikan di atas bahwa konteks sosial dalam psikologi sosial memainkan peranan yang penting selain konteks individu. Begitu juga dalam membahas praktiknya terutama dalam bidang kesehatan dan organisasi. Namun bukan berarti tulisan dalam bab ini menghilangkan konteks individual, tapi lebih mengarah pada memberikan pemahaman bahwa ada konteks yang lain yang perlu diperhatikan. Konteks individual juga tidak luput menjadi dasar dalam membahas praktik psikologi sosial terutama dalam bidang kesehatan dan organisasi.

10.3. Terapan Psikologi Sosial Bidang Kesehatan

Pandangan mengenai kesehatan pada awal abad ke-20 hanya sebatas kondisi medis atau biologis. Seseorang dianggap sehat apabila fisik secara kasat mata dalam kondisi bebas dari penyakit. Namun seiring berkembangnya waktu, pandangan mengenai kesehatan mulai meluas dan muncul perspektif baru. Penilaian terhadap kesehatan tidak hanya dilihat dari kelemahan fisik saja melainkan mempertimbangkan peran sosial termasuk psikologi (Matarazzo, 1980). Peran psikologi dalam bidang kesehatan cukup dalam. Hal ini terbukti dengan banyaknya penelitian mengenai psikologi yang dikaitkan dengan kesehatan. Schwarzer dan Renner (2000) meneliti perilaku sehat kaitannya dengan kognisi sosial. Strachan dan Brawley (2009) mengulas perilaku makan yang sehat dengan identitas dan efikasi diri. Tidak hanya fokus pada kondisi kesehatan saja, Alvita (2015) dalam penelitiannya membahas dukungan sosial kaitannya dengan pemanfaatan layanan kesehatan. Lebih lanjut lagi, penelitian psikologi dalam konteks pandemi Covid-19 juga tidak lepas dari kajian ilmu psikologi (Rahmatina *et al.*, 2021).

Pelayanan kesehatan oleh tenaga kesehatan dalam konteks pandemi Covid-19 yang dikaitkan dengan dukungan sosial juga menjadi perhatian (Latuperissa, Utomo & Makfudli, 2022). Sangat tidak mengherankan apabila itu terjadi karena psikologi merupakan ilmu yang mempelajari perilaku terutama berkaitan dengan perilaku-perilaku yang ada hubungannya dengan hidup sehat, dukungan perawatan kesehatan termasuk juga layanan kesehatan. Penerapan psikologi terutama psikologi sosial bisa secara komprehensif diterapkan dalam proses perawatan kesehatan atau pencegahan-pencegahan perilaku beresiko atau bahkan berkaitan dengan pelayanan kesehatan (Matarazzo, 1982). Prinsip-prinsip psikologi sosial seperti relasi interpersonal dalam bentuk dukungan sosial dapat menelaah kesehatan dan proses penyembuhan (Atmaja dan Rahmatika, 2017; Rahmi, Malini dan Huriani, 2019). Penerapan perilaku hidup bersih dan sehat juga diulas dengan konsep dukungan keluarga (Maylianti, Ervina dan Page, 2022). Komunikasi interpersonal dokter dan pasien dapat dijadikan ajang untuk meningkatkan layanan kesehatan dan kepatuhan pasien selama perawatan (Ranakusuma, 2018). Atau kampanye hidup sehat serta promosi program-program kesehatan dapat diterapkan melalui kelompok-kelompok masyarakat.

Relasi Interpersonal yang berkualitas seperti adanya dukungan sosial sangat berperan dalam menjaga kesehatan terutama pada lansia. Diketahui bahwa seseorang yang sudah mulai lanjut usia akan mengalami berbagai perubahan di kehidupannya serta penurunan fungsi baik secara fisik maupun kognisi. Dari hal ini, lansia sangat ketergantungan dan membutuhkan orang lain untuk memenuhi kebutuhannya terutama dalam hal psikologis dan kesehatan. Keluarga perlu mengambil peran penting untuk membantu memenuhi kebutuhannya terutama dalam hal psikososial. Dengan adanya dukungan sosial dari kerabat atau keluarga, dapat membangun persepsi bahwa mereka dicintai, disayangi, dihargai, dan menjadi bagian dari jejaring sosial sehingga termotivasi untuk menjaga kesehatannya (Atmaja dan Rahmatika, 2017; Nurrohmi, 2020). Hal ini tidak lepas dari konteks relasi pada masyarakat

Indonesia yang interdependen dan tidak terpisah dengan orang lain. Pencapaian seseorang tidak semata-mata karena kemampuan dirinya sendiri melainkan ada pengaruh dari orang lain (Fatmasari, 2018).

Hal serupa juga dibutuhkan pada penderita diabetes. Dukungan keluarga melalui peran aktif, keikutsertaan serta hubungan yang positif akan membuat pasien merasa lebih baik (Rahmi, Malini dan Huriani, 2019). Dengan keluarga yang terlibat aktif mendukung anggota keluarga penderita diabetes, hal ini sesuai dengan konsep paradigma sehat dimana perawatan dan penyembuhan tidak hanya berfokus pada pasien, melainkan ada upaya anggota keluarga untuk meningkatkan kesehatan anggota keluarga yang sakit. Terdapat berbagai bentuk dukungan yang dapat diberikan menurut Kaakinen *et al.*, (2010) antara lain, *pertama*, dukungan emosional, dimana anggota keluarga memahami kondisi anggota keluarga penderita diabetes dengan mendengarkan keluhan yang dirasakan, memberikan kenyamanan dan sebagainya. *Kedua*, penghargaan, dorongan keluarga untuk mematuhi proses perawatan, menjaga kondisi tubuh. *Ketiga*, Instrumental, membantu memberikan makanan yang sehat, membantu untuk menjaga pola makan dan olah raga, serta memberikan bantuan biaya pengobatan. *Keempat*, memberikan informasi yang bermanfaat, menyarankan untuk kontrol ke layanan kesehatan memberikan edukasi hal-hal yang dianjurkan dan dilarang pada penderita diabetes. Kondisi sehat tidak hanya difokuskan pada orang yang usia lanjut. Usia remaja juga menjadi fokus dalam perilaku sehat. Sarafino (1990) menyebut bahwa remaja merupakan kelompok yang rentan terhadap perilaku beresiko berkaitan dengan kesehatan. Meskipun secara kognisi remaja sudah mampu mengolah informasi berkaitan dengan perilaku sehat, terdapat faktor lain yang menyebabkan mereka terlibat dalam perilaku beresiko, salah satunya yaitu adanya tekanan teman sebaya. Konteks pertemanan dalam hal ini menjadi penting. Perilaku merokok, minum minuman beralkohol bisa ditransmisikan melalui hubungan pertemanan. Bahkan dalam penelitian yang dilakukan oleh Irwan dan Nule (2019) dibanding hubungan

dengan orang tua, hubungan pertemanan lebih memprediksi perilaku merokok remaja. Apabila ditilik lebih lanjut, relasi pertemanan merupakan relasi yang komunal dimana relasi yang diawali dengan hubungan antara dua individu atau lebih yang bersifat sukarela ditandai dengan adanya kebersamaan dalam melakukan berbagai hal (Andayani, 2018). Dari sini bisa diketahui, remaja dengan teman yang kecenderungan terlibat dalam perilaku-perilaku beresiko maka akan mempengaruhi teman lainnya.

Aspek layanan kesehatan juga menjadi perhatian penting dari sudut pandang psikologi sosial. Komunikasi interpersonal antar dokter dan pasien menjadi bagian penting dalam serangkaian perawatan kesehatan. Bagi sebagian pasien, memahami apa yang disampaikan dokter tidak selalu diiringi dengan kepatuhan pasien dalam proses pengobatan. Hal ini disebabkan berbagai faktor, mulai dari usia, gender, dan tingkat pendidikan yang rendah. Untuk itu, penting bagi dokter untuk mempertimbangkan pola dan gaya komunikasi (Ranakusuma, 2018). Komunikasi antara dokter dan pasien bisa dilihat dari model hubungan pasien dan dokter. Terdapat empat model hubungan antara dokter dan pasien yang menentukan gaya komunikasi menurut Roter dan Hall (dalam Ranakusuma, 2018).

Tabel 10.1 Jenis Hubungan Pasien dan Dokter

Kendali Pasien	Kendali Dokter	
	Rendah	Tinggi
Rendah	Default / Gagal	Paternalisme
Tinggi	Konsumerisme	Mutualisme

Sumber: Roter dan Hall (dalam Ranakusuma, 2018)

Dari tabel 10.1 diatas dapat dilihat jenis hubungan yang pertama yakni *Paternalisme*, hubungan ini menunjukkan kendali dokter lebih tinggi dari pada pasien. Konsekuensi dari hubungan ini yaitu dokter lebih dominan segala bentuk aspek perawatan tanpa mempertimbangkan kondisi psikologis pasien karena berada pada posisi yang pasif. Hubungan ini terjadi biasanya

disebabkan oleh faktor-faktor pasien yang berkaitan dengan status (tidak bekerja, pendapatan kecil, orang biasa dan sebagainya) serta melihat dokter sebagai figur otoritas. Kedua, *Konsumerisme*, hubungan ini terjadi karena pasien memiliki kendali yang kuat sedangkan dokter lemah. Konsekuensi dari hal ini pasien menentukan sendiri keputusannya berdasar nilai-nilai yang dianut dan cenderung tidak patuh apabila nilai-nilai dokter tidak sejalan dengan dirinya. Ketiga, *Mutualisme*, merupakan model penengah antara bentuk paternalisme dan konsumerisme. Hubungan ini menjadikan dokter dan pasien seperti mitra yang memiliki kontrol yang sama kuat dan setara. Konsekuensi dari hubungan ini adalah sama-sama saling menghargai keputusan masing-masing, mempunyai komunikasi yang terbuka dan berimplikasi pada hubungan yang terapeutik. Keempat, *Default* atau gagal, hubungan ini menunjukkan baik dari dokter maupun pasien memiliki kontrol yang lemah. Konsekuensi dari hubungan ini yakni pasien merasa frustrasi karena dokter dianggap tidak kompeten, atau tidak mampu memahami pasien. Sedangkan dokter menilai pasien sebagai individu yang sulit dan cenderung agresif. Perawatan dan pengobatan dari hubungan ini cenderung akan berhenti secara sepihak.

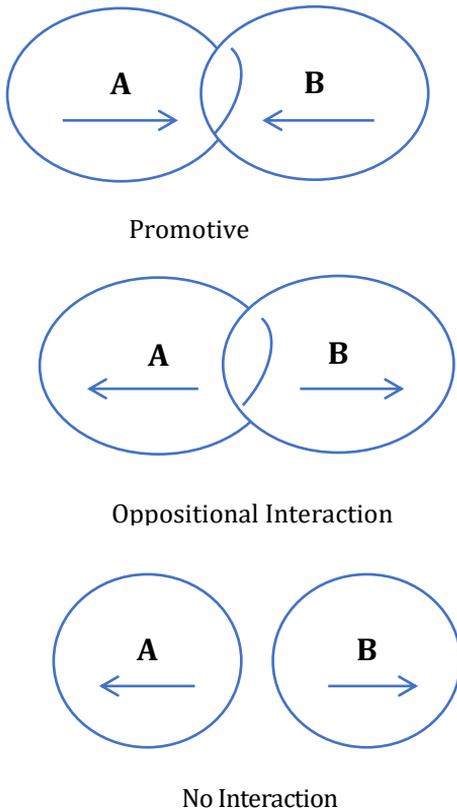
Terapan psikologi sosial selain pada proses penyembuhan pencegahan perilaku beresiko atau layanan kesehatan, kajian mengenai perilaku manusia dalam konteks sosial juga kaitannya pada fenomena-fenomena kesehatan yang ada di masyarakat. Gambaran ini baru saja dihadapi oleh psikologi sosial selama masa pandemi Covid-19. Siapa sangka, pandemi yang merebak secara tidak terduga membuat perubahan di berbagai aspek, mulai ekonomi, sosial, pendidikan bahkan interaksi antar manusia saat itu menjadi salah satu hal yang diperhatikan. Mulai awal kemunculan Covid-19, psikologi sosial sudah mempunyai panggung yang luas. Berbagai macam fenomena sosial-psikologis selalu tampak diberbagai sudut kehidupan. Pengusiran terhadap tenaga kesehatan oleh masyarakat sekitar menjadi berita yang terus bermunculan. Ambulans yang mengangkut korban meninggal akibat Covid-19

dipaksa putar balik oleh masyarakat saat hendak dimakamkan. Atau pengerusakan mobil pengangkut jenazah oleh keluarga dan masyarakat yang tidak diterima anggota keluarganya diperlakukan sebagai korban meninggal karena Covid-19. Bahkan pengucilan keluarga yang salah satu anggota keluarganya terinfeksi virus Covid-19. Dunia pendidikan tidak luput juga menjadi imbas dari persebaran virus mematikan tersebut. Perubahan cara belajar yang sebelumnya tatap muka ke daring juga menjadi sorotan. Tidak berhenti disitu saja, ketika muncul vaksin pun tidak lepas dari prasangka-prasangka tertentu. Hal ini semua merupakan fenomena bagaimana penyakit yang meluas dapat berpengaruh pada kondisi psikologis masyarakat (Taylor, 2019). Respon psikologis berupa kognisi, emosi, perilaku dan bahkan relasi, berubah drastis dengan adanya pandemi Covid-19.

10.4. Terapan Psikologi Sosial Di Bidang Organisasi

Berbicara mengenai organisasi tidak lepas dari adanya struktur, peran, status, tugas dan interaksi antar anggota didalamnya. Interaksi antar anggota dalam suatu kelompok atau organisasi menjadi kajian penting dalam psikologi sosial. Hubungan antar anggota yang terjalin dalam suatu organisasi terjadi sangat unik mengingat aspek didalamnya sedikit berbeda dengan relasi interpersonal lainnya seperti hubungan teman dan sebagainya. Berkaitan dengan struktur, relasi antar anggota dalam organisasi bisa dalam bentuk vertikal maupun horizontal. Vertikal atau hirarkis apabila berkaitan dengan relasi atau hubungan antara atasan dan bawahan. Sedangkan horizontal atau kolegal lebih mengarah pada relasi antar karyawan yang mempunyai status dan kedudukan atau jabatan yang sama (Faturachman dan Nurjaman, 2018). Lebih lanjut lagi, hal lainnya yang perlu diperhatikan pada relasi vertikal atau hirarkis yaitu adanya pihak yang lebih dominan, atau mempunyai otoritas dan kuasa yang lebih, sedangkan pada relasi horizontal atau kolegal setara dan hubungan yang terjalin akibat adanya tujuan organisasi dan tugas fungsional. Bentuk relasi interpersonal dalam organisasi bisa juga berdasarkan tugas yang dijalankan. Interaksi interpersonal antar anggota

organisasi dalam menjalankan tugas bisa dalam bentuk *Promotive Interaction*, *Oppositional Interaction*, dan *No Interaction* (Johnson & Johnson, dalam Puspa, Fitri dan Faturochman, 2018).



Gambar 10.1 Bentuk Interaksi dalam Menjalankan Tugas

Sumber: (Johnson & Johnson, dalam (Puspa, Fitri dan Faturochman, 2018).

Promotive Interaction, merupakan interaksi dimana masing-masing individu terlibat, saling mendukung dan saling membantu dalam usaha mencapai sesuatu untuk tujuan bersama. Bantuan yang efektif, pertukaran informasi, timbal

balik dari anggota yang lain serta komunikasi yang efektif menjadi bagian penting dalam interaksi ini.

Oppositional Interaction, merupakan interaksi yang terjadi ketika tujuan bersama terhambat oleh individu lain. hal ini bisa disebabkan oleh individu lain fokus pada peningkatan produktifitas diri sendiri serta menghalangi produktifitas anggota lain yang lebih baik. Interaksi ini bisa terjadi karena komunikasi yang tidak efektif, adanya ketidakpercayaan antar anggota. *No Interaction*, Tidak adanya interaksi akibat dari masing-masing individu bekerja secara independen. Mengabaikan peran individu lain yang tidak relevan, serta hanya terlibat pada hal-hal yang mendukung pencapaiannya sendiri tanpa mempengaruhi pencapaian tujuan orang lain.

Dengan adanya relasi yang terjalin, terdapat berbagai macam konsekuensi psikologis yang terjadi, mulai dari kepuasan kerja, komitmen, *employee engagement*, kesejahteraan psikologis dan bahkan konflik interpersonal. Dalam konteks organisasi yang formal dengan struktur yang kuat seperti lingkungan kerja, hubungan interpersonal terutama hubungan atasan dan bawahan memiliki peran yang krusial dalam keberlangsungan perusahaan. Kualitas hubungan antara atasan dan bawahan yang baik akan berpengaruh pada perasaan terikat dengan pekerjaan atau perusahaan. Kualitas interaksi yang baik antar atasan dan bawahan dapat memunculkan *employee engagement* yang baik, mendorong karyawan melakukan pekerjaan yang lebih baik, memberikan usaha yang maksimal, serta memiliki keyakinan dalam menyelesaikan tugas dan mempunyai rasa kepercayaan yang tinggi. Tidak hanya itu saja, kualitas interaksi yang baik akan memunculkan komitmen yang tinggi dan menurunkan tingkat mengundurkan diri pada karyawan (Markham *et al.*, 2010; de Villiers and Stander, 2011; Breevaart *et al.*, 2003). Konsekuensi lainnya dengan adanya kualitas hubungan yang baik antara atasan dan bawahan yaitu pada kesejahteraan psikologis karyawan. Sebagaimana yang diulas oleh Sadida dan Fitria (2018) dalam penelitiannya yang membahas kesejahteraan psikologis karyawan dan kualitas

interaksi atasan bawahan. Diketahui bahwa kualitas interaksi atasan dan bawahan sangat berperan dalam kesejahteraan psikologis karyawan. Atasan dengan kualitas interaksi yang baik akan memahami kemampuan karyawannya sehingga tugas yang diberikan sesuai dengan kapasitas dari karyawan. Hal ini menjadikan karyawan merasa tidak terbebani.

Komunikasi interpersonal juga mempunyai peran yang sangat penting dalam organisasi. Bahkan terdapat ungkapan "*communication is the lifeblood of an organization*" yang memiliki makna bahwa organisasi merupakan hal yang tidak terpisahkan dengan komunikasi. Dengan komunikasi, anggota dalam organisasi bisa menyampaikan informasi berkaitan dengan tugas, peran dan sebagainya. Tidak hanya itu saja, komunikasi interpersonal dapat mencerminkan kehangatan suatu hubungan, keterbukaan dan dukungan. Terlebih lagi komunikasi interpersonal yang hangat dari atasan ke bawahan dapat berdampak pada motivasi, kenyamanan dan kepuasan kerja (Putrianti, 2017).

Hal penting lainnya dalam komunikasi interpersonal yaitu komunikasi yang terjadi antar anggota dalam organisasi dapat mencegah timbulnya konflik. Konflik bisa terjadi karena saluran informasi yang terhambat atau tidak memadai sehingga memicu kesalahpahaman atau miskomunikasi antar anggota. Penyampaian informasi terhadap anggota lain dengan baik ditambah suasana kesamaan dan kebersamaan dalam organisasi dapat memunculkan komunikasi yang efektif terlebih lagi ketika individu bertindak sesuai dengan tuntutan peranan dan ekspektasi. Hal tersebut mampu mencegah munculnya permasalahan antar anggota dalam organisasi. Selain pada mencegah timbulnya konflik, komunikasi interpersonal dapat meningkatkan kinerja anggota organisasi. Kesadaran dalam menempatkan diri meminimalisir perbedaan sehingga kesenjangan dapat berkurang. Hal ini memungkinkan individu dalam organisasi memiliki banyak teman untuk dapat diajak bekerja sama dalam menyelesaikan tugas (Almubaroq dan Yunianto, 2018). Alasan lain mengapa komunikasi interpersonal

dapat berperan penting pada kinerja anggota dalam suatu organisasi atau perusahaan, diantaranya yaitu komunikasi interpersonal dapat menjalin relasi yang positif baik antar anggota organisasi maupun pihak eksternal seperti konsumen atau klien. Konsumen atau klien akan memandang positif segala bentuk respon yang diterimanya dengan hal-hal yang disampaikan.

Sebagaimana yang disampaikan oleh Dance dan Larson (dalam Hutagalung, 2018) bahwa terdapat tiga fungsi komunikasi yaitu, *pertama*, sebagai sebagai penghubung antar anggota atau karyawan pada suatu organisasi yang mana dapat memunculkan kerjasama untuk mencapai tujuan bersama. *Kedua*, komunikasi sebagai sarana memecahkan masalah yang kompleks. Dengan pemikiran atau pendapat baik yang sejalan atau bertentangan maka akan muncul pemahaman mengenai keinginan masing-masing individu untuk dicari upaya pemecahan masalahnya. *Ketiga*, komunikasi sebagai sarana untuk memahami peraturan-peraturan yang ada pada organisasi yang bertujuan untuk mencapai tujuan bersama.

DAFTAR PUSTAKA

- Almubaroq, M. F. & Yuniyanto, R. (2018) 'Pengaruh Komunikasi Interpersonal terhadap Kinerja Karyawan melalui Konflik Kerja pada Badan Pertanahan Nasional (BPN) Kabupaten Malang', *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB*, 7, pp. 1–29.
- Alvita, G. W. (2015) 'Hubungan Dukungan Sosial dengan Pemanfaatan Posyandu Lansia di Desa Karangmulyo Kecamatan Tambakromo Kabupaten Pati Tahun 2014', *Jurnal Keperawatan dan Kesehatan Masyarakat*, 2(3), pp. 1–7.
- Andayani, T. R. (2018) 'Pertemanan dalam Perspektif Teori Relasi Komunal', in *Psikologi Relasi Sosial*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, pp. 193–222.
- Atmaja, R. A. J. & Rahmatika, R. (2017) 'The Role of Familial Social Support Towards Health- Maintaining Motivation Through Physical Activities in Older Adults', 5(2), pp. 180–187.
- Baron, R. . & Byrne, D. (2003) *Social Psychology*. 10th edn. Penerbit Erlanga.
- Breevaart, K. *et al.* (2003) 'Leader-Member Exchange, Work Engagement and Job Performance', *Journal of Managerial Psychology*, 18(1-2), pp. 6–7.
- Fatmasari, A. E. (2018) 'Relasi Orang Tua dengan Anak', in *Psikologi Relasi Sosial*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, pp. 138–168.
- Faturochman (2009) *Pengantar Psikologi Sosial*. 2nd edn, Penerbit Pustaka. 2nd edn. Yogyakarta: Pustaka.
- Faturochman & Nurjaman, T. A. (2018) *Psikologi Relasi Sosial*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Hartup, W. W. (1989) 'Social Relationships and Their Developmental Significance', *American Psychologist*,

44(2), pp. 120–126. doi: 10.1037/0003-066X.44.2.120.

Hutagalung, I. (2018) 'Peran Komunikasi Antar Pribadi Pada Konflik Organisasi', *Versi Cetak*, 1(1), pp. 243–249.

Irwan & Nule, R. (2019) 'Hubungan Dukungan Sosial Dengan Perilaku Merokok Pada Siswa Smk N 2 Limboto', *Journal Health & Science: Gorontalo Journal Health and Science Community*, 1(1), pp. 25–31. doi: 10.35971/gojhes.v1i1.2125.

Kaakinen, J. R. *et al.* (2010) *FAMILY HEALTH CARE NURSING: Theory, Practice and Research*. 4th edn. Philadelphia: F.A. Davis Company.

Kassin, S. *et al.* (2015) *Psychology Social: Asutralian and New Zealand Edition*. 1st edn.

Latuperissa, G. R., Utomo, B. & Makfudli (2022) 'Pengaruh Dukungan Sosial terhadap Adaptasi Pelayanan Kesehatan pada Tenaga Kesehatan Selama Pandemi Covid-19', *Jurnal Penelitian Kesehatan Suara Forikes*, 13(1), pp. 9–13.

Markham, S. E. *et al.* (2010) 'Leader-member exchange, shared values, and performance: Agreement and levels of analysis do matter', *Leadership Quarterly*, 21(3), pp. 469–480. doi: 10.1016/j.leaqua.2010.03.010.

Matarazzo, J. D. (1980) 'Behavioral health and behavioral medicine: Frontiers for a new health psychology', *American Psychologist*, 35(9), pp. 807–817. doi: 10.1037/0003-066X.35.9.807.

Matarazzo, J. D. (1982) 'Behavioral health's challenge to academic, scientific, and professional psychology.', *American Psychologist*, 37(1), pp. 1–14. doi: 10.1037//0003-066x.37.1.1.

Maylianti, Y., Ervina & Page, M. T. (2022) 'Hubungan Dukungan Keluarga dengan Perilaku Hidup Bersih dan Sehat Anggota Keluarga di Wilayah Kerja Puskesmas Lembang

Pada Masa Pandemi COvid-19', *Nursing Science Journal (NSJ)*, 3(2), pp. 91–99.

- Nurrohmi (2020) 'Dukungan sosial keluarga terhadap lansia', *REHSOS: Jurnal Ilmiah Rehabilitasi Sosial*, 2(1), pp. 77–88.
- Puspa, S. V, Fitri, U. & Faturochman (2018) 'Relasi Interpersonal dalam Dunia Kerja', in *Psikologi Relasi Sosial*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, pp. 316–337.
- Putrianti, F. G. (2017) 'Kepuasan Kerja Ditinjau Dari Komunikasi Interpersonal Dan Budaya Organisasi', *Jurnal Spirits*, 4(1), p. 33. doi: 10.30738/spirits.v4i1.1030.
- Rahmatina, Z. *et al.* (2021) 'Social Support for Families Tested Positive for Covid-19', *Proceeding of Inter-Islamic University Conference on Psychology*, 1(1), pp. 1–8.
- Rahmi, H., Malini, H. & Huriani, E. (2019) 'Peran Dukungan Keluarga Dalam Menurunkan Diabetes Distress Pada Pasien Diabetes Mellitus Tipe II', *Jurnal Kesehatan Andalas*, 8(4), pp. 127–133.
- Ranakusuma, O. (2018) 'Hubungan dan Komunikasi Dokter dan Pasien dalam Layanan Kesehatan', in *Prosiding Konferensi Nasional III Psikologi Kesehatan*, pp. 1–15.
- Sadida, N. & Fitria, N. (2018) 'Analisis Kesejahteraan Psikologis Karyawan dan Kualitas Interaksi Bawahan Berdasarkan Kepribadian Atasan', *Humanitas*, 15(1), pp. 72–81. doi: 10.26555/humanitas.v15i1.5328.
- Sarafino, E. P. (1990) *Health Psychology: Biopsychosocial Interactions*. Edited by J. Wiley and Sons.
- Schwarzer, R. & Renner, B. (2000) 'Social-cognitive predictors of health behavior: Action self-efficacy and coping self-efficacy', *Health Psychology*, 19(5), pp. 487–495. doi: 10.1037/0278-6133.19.5.487.
- Strachan, S. M. & Brawley, L. R. (2009) 'Healthy-eater identity and self-efficacy predict healthy eating behavior: A

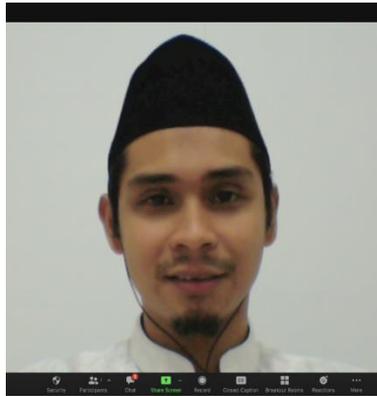
prospective view', *Journal of Health Psychology*, 14(5), pp. 684–695. doi: 10.1177/1359105309104915.

Taylor, S. (2019) 'The Psychology of Pandemics'.

Taylor, S. E. *et al.* (2000) 'Biobehavioral responses to stress in females: Tend-and-befriend, not fight-or-flight', *Psychological Review*, 107(3), pp. 411–429. doi: 10.1037/0033-295X.107.3.411.

de Villiers, J. R. & Stander, M. W. (2011) 'Psychological empowerment, work engagement and turnover intention: The role of leader relations and role clarity in a financial institution', *Journal of Psychology in Africa*, 21(3), pp. 405–412. doi: 10.1080/14330237.2011.10820474.

BIODATA PENULIS



Syatria Adymas Pranajaya, S.Pd., M.S.I., C.Ed., C.HTc., CNCP
Dosen Psikologi Pendidikan Islam
UIN Sultan Aji Muhammad Idris (UINSI) Samarinda

Penulis lahir di Kota Kandangan Kab. Hulu Sungai Selatan (HSS) Kalimantan Selatan pada tanggal 03 Desember 1987 M bertepatan dengan 12 Rabiul Akhir 1408 H. Penulis adalah Dosen Tetap dari 11 Pebruari 2019 dan menjabat sebagai Kepala Pusat Pengembangan Standar Mutu Lembaga Penjaminan Mutu (Kapus PSM LPM) pada Universitas Islam Negeri Sultan Aji Muhammad Idris (UINSI) Samarinda, sebelumnya Penulis merupakan DTBPNS sekaligus Staf Lembaga Penjaminan Mutu (LPM) di UIN Antasari Banjarmasin. Penulis menyelesaikan pendidikan S1 pada Fakultas Tarbiyah IAIN Antasari Banjarmasin tahun 2012, kemudian melanjutkan S2 dengan Konsentrasi Psikologi Pendidikan Islam pada Pascasarjana Universitas Muhammadiyah Yogyakarta (UMY) pada tahun 2014. Dari tahun 2022 hingga sekarang, Penulis sedang meneruskan studi pada Program Doktorat Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh.

BIODATA PENULIS



Sri Wahyuning Astuti

Dosen Fakultas Komunikasi dan Bisnis Program Studi Digital
Public Relation Telkom University

Menyelesaikan studi S1 di Universitas Diponegoro Semarang, S2 di Universitas Mercu Buana dan S3 di Universitas Padjadjaran. Aktif sebagai pembicara terkait Public Relation dan Perilaku Psikologis dan Kesehatan Mental. Memiliki ketertarikan terhadap kajian perilaku manusia dalam kaitannya dengan penggunaan media. Beberapa buku yang sudah diterbitkan terkait psikologi ruang maya, dan fenomena body shaming di dunia maya.

Sebagai Praktisi Hypnotherapy, saat ini fokus pada pemberian therapy pada remaja dan dewasa.

BIODATA PENULIS



Dr. Tendi, S.Pd., S.T., M.Hum

Dosen Sejarah Peradaban Islam

Fakultas Ushuluddin dan Adab IAIN Syekh Nurjati Cirebon

Penulis lahir di Kuningan pada Desember 1989. Penulis adalah dosen tetap pada Program Studi Sejarah Peradaban Islam Fakultas Ushuluddin dan Adab, IAIN Syekh Nurjati Cirebon. Menyelesaikan pendidikan S1 pada Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial UIN Jakarta dan melanjutkan S2 pada Magister Sejarah dan Kebudayaan Islam di kampus yang sama. Saat itu, penulis juga mendapatkan beasiswa untuk melaksanakan studi S1 Teknik Informatika di STT Telematika Cakrawala Nusantara. Setelah lulus dalam program magisternya, penulis mendapatkan beasiswa masyarakat berprestasi untuk melanjutkan studi S3 di Program Doktor Ilmu Sejarah, Fakultas Ilmu Pengetahuan Budaya, Universitas Indonesia. Penulis menekuni bidang sejarah dan telah menelurkan pelbagai karya, yang membahas perihal sejarah kolonial, sejarah lokal, sejarah kebudayaan, dan lain sebagainya.

BIODATA PENULIS



Nurhidayatullah D, S.Pd., M.Pd.

Dosen Program Studi Bimbingan dan Konseling
STKIP Andi Matappa

Penulis lahir di Ujung Padang tanggal 15 Oktober 1988. Penulis menempuh pendidikan SI pada tahun 2007 di jurusan Psikologi Pendidikan dan Bimbingan Universitas Negeri Makassar, dan pada tahun 2012 melanjutkan Program Magister Bimbingan dan Konseling di Universitas Negeri Makassar.

Penulis adalah dosen tetap pada Program Studi Bimbingan dan Konseling di STKIP Andi Matappa sampai sekarang.

BIODATA PENULIS



Anselmus Agung Pramudito, S.Psi., M.A.

Dosen Program Studi Psikologi
Fakultas Humaniora dan Ilmu Pendidikan
Universitas Katolik Musi Charitas, Palembang

Penulis lahir di Samarinda pada tanggal 21 April 1988. Penulis adalah dosen tetap pada Program Studi Psikologi, Fakultas Humaniora dan Ilmu Pendidikan, Universitas Katolik Musi Charitas, Palembang sejak tahun 2019. Beliau menyelesaikan studi S1 di Fakultas Psikologi Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta pada tahun 2010. Pada tahun yang sama, beliau mulai bekerja di PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. hingga tahun 2016. Pada awal tahun 2017, beliau melanjutkan studi ke jenjang S2 pada Program Magister Psikologi Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta dengan minat utama pada bidang psikologi sosial, dan menuntaskannya pada tahun 2019 serta meraih penghargaan "Wisudawan dengan Naskah Publikasi Tesis Terbaik". Saat ini beliau memiliki fokus pengajaran dan penelitian pada bidang psikologi sosial, khususnya psikologi perkawinan dan keluarga. Hingga saat ini pula beliau mengemban tugas sebagai *reviewer* pada Jurnal Psikologi Udayana sejak tahun 2021, dan menjadi dosen tetap pada Program Studi Psikologi Universitas Paramadina sejak tahun 2023.

BIODATA PENULIS



Erna Multahada, S.H.I., S.Psi., M.Si
Dosen Fakultas Psikologi Universitas Mercu Buana

Penulis lahir di Jakarta tanggal 15 Maret 1980. Penulis adalah dosen pada Fakultas Psikologi Universitas Mercu Buana. Owner TK Islam Multahada. Menyelesaikan S1 UIN Syarif Hidayatullah Jakarta pada Jurusan Hukum Keluarga, dan S1 Fakultas Psikologi Universitas Borobudur pada Jurusan Psikologi, serta S2 Fakultas Psikologi UGM Yogyakarta.

BIODATA PENULIS



**FINA AFRIANY, M. Psi., Psikolog
Dosen Program Administrasi Negara
Fakultas Administrasi
IAK SS Muara Bungo -JAMBI**

Penulis lahir di Muara Bungo, 11 Maret 1984. Penulis adalah dosen tetap dan mengajar mata kuliah Psikologi Sosial. Penulis menempuh pendidikan terakhir di Magister Profesi Psikologi Universitas Ahmad Dahlan Yogyakarta.

BIODATA PENULIS



Dr. Nicholas Simarmata, S.Psi., M.A.

Dosen Program Studi Psikologi, Fakultas Kedokteran,
Universitas Udayana

Penulis adalah dosen pada Program Studi Psikologi, Fakultas Kedokteran, Universitas Udayana sejak tahun 2010 hingga sekarang. Tema riset yang diminati adalah bidang Psikologi Organisasi, Psikologi Budaya, Psikologi Sosial, Psikologi Pendidikan, Psikologi Positif, Psikologi Perkembangan, dan Psikologi Klinis, baik dengan metode kuantitatif maupun kualitatif. Ia pernah mendapatkan penghargaan the best paper pada *International Conference on Advances Social Sciences and Community Development* pada tahun 2019 di Sekolah Tinggi Pembangunan Masyarakat Desa “APMD” Yogyakarta. Ia juga sebagai peninjau pada Jurnal Psikologi Udayana (Program Studi Psikologi, Fakultas Kedokteran, Universitas Udayana), Jurnal Perseptual (Fakultas Psikologi, Universitas Muria Kudus) dan Jurnal Psychopreneur (Universitas Ciputra). Dia juga ikut dalam beberapa penulisan *book chapter*. Email: nicholas@unud.ac.id

BIODATA PENULIS



Ali Mufti Ramadhani, S.Psi., M.A.

Peneliti dan Akademisi Lulusan
Universitas Gadjah Mada Yogyakarta

Penulis lahir di Pasuruan, tanggal 11 April 1991. Menyelesaikan pendidikan S1 Psikologi di Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, dan S2 Magister Psikologi di Universitas Gadjah Mada Yogyakarta. Selain itu, penulis pernah menjadi dosen di STITNU Al Hikmah Mojokerto dan saat ini menjadi mentor dalam program BSO (Bimbingan Skripsi Online) di *Classproram*. Fenomena sosial menjadi daya tarik penulis untuk terus berkarya. Ada beberapa karya ilmiah dari penulis yang sudah pernah dibuat diantaranya yaitu penelitian tentang Perilaku Antar Kelompok (Etnosentrime) kaitannya dengan Toleransi Ketidakepahahaman, Kepuasan Hidup Remaja pengguna internet berlebihan, serta Kepuasan Hidup Remaja di Era New Normal. Beberapa penelitian sudah terbit di jurnal terakreditasi. Selain penelitian, penulis juga pernah menulis buku mengenai *Psikologi Keluarga – Komunikasi dalam Keluarga*. Penulis bisa dihubungi melalui alimufti91@gmail.com