

BAB I

SEJARAH DAN SISTEM TINGKAH LAKU SOSIAL

DEFINISI

- **Gordon Allport (1985)**

Psikologi Sosial : ilmu pengetahuan yang berusaha memahami dan menjelaskan bagaimana pikiran, perasaan, dan tingkah laku seseorang dipengaruhi oleh kehadiran orang lain :

- secara nyata atau aktual
- dalam bayangan atau imajinasi
- dalam kehadiran yang tidak langsung (*implied*)

- **David O Sears (1994)**

Psikologi Sosial merupakan usaha sistematis untuk memahami perilaku sosial :

- bagaimana kita mengamati orang lain dan situasi sosial
- bagaimana orang lain bereaksi terhadap kita
- bagaimana kita dipengaruhi oleh situasi sosial

SEJARAH PSIKOLOGI SOSIAL

- 1898 : Gabriel de Tarde mempublikasikan *Etudes de Psychologie Sociale (Studies of Social Psychology)* yang banyak membahas tentang imitasi, dasar teori belajar sosial dan konformitas. Dan dalam *American Journal of Psychology*, Norman Triplett menggambarkan eksperimen yang berkaitan dengan fasilitasi sosial.
- 1908 : Edward Ross dan William McDougall mempublikasikan buku teks Psikologi Sosial
- 1918 – 1920 : para psikolog sosial (W. I. Thomas dan F. Znaniecki's) mulai mendefinisikan ranah mereka. Sikap menjadi konsep utama.
- 1921 : *The Journal of Abnormal Psychology* menjadi *The Journal of Abnormal and Social Psychology*
- 1924 : Floyd Allport mempublikasikan pengaruh sosial
- 1934 : George Herbert Mead mempublikasikan bukunya yang berjudul *Mind, Self and Society* yang menekankan pada interaksi antara diri (*self*) dan orang lain
- 1935 : Buku pegangan Psikologi Sosial untuk pertama kalinya diterbitkan dengan Carl Murchinson sebagai editornya
- 1936 : Muzafer Sherif menjelaskan proses konformitas dalam *The Psychology of Social Norms*
- 1939 : Kurt Lewin, bersama dengan muridnya Ronald Lippit dan Ralph White, melaporkan studi eksperimental mengenai gaya-gaya kepemimpinan. Pada tahun yang sama, Dollard-Miller mengenalkan teori frustrasi-agresi

- 1941 : Dalam *Social Learning and Imitation*, Neal Miller dan Jhon Dollard mengemukakan teori yang perluasan dari prinsip-prinsip behavioristik dalam perilaku sosial
- 1945 : Kurt Lewin mengemukakan penelitian tentang Dinamika Kelompok
- 1954 : Buku pegangan Psikologi Sosial edisi modern diterbitkan dengan Gardner Linzey sebagai editornya
- 1957 : Leon Festinger mempublikasikan *A Theory of Cognitive Dissonance*, yang menampilkan suatu model yang menekankan pada konsistensi antara pemikiran dan perilaku
- 1958 : Fritz Heider memberikan pondasi awal bagi teori atribusi melalui publikasi pada *The Psychological of Interpersonal Behavior*
- 1959 : Jhon Thibaut dan Harold Kelley mempublikasikan *The Social Psychology of Group* yang merupakan pondasi bagi teori pertukaran sosial
- 1965 : *The Journal of Abnormal and Social Psychology* terbagi dalam dua publikasi yang terpisah, *The Journal of Abnormal Psychology* menjadi *The Journal of Personality and Social Psychology*
- 1985 : Edisi Ketiga buku pegangan Psikologi Sosial dipublikasikan dengan Gardner Linzey dan Elliot Aronson sebagai editornya

PENDEKATAN

Menggunakan pendekatan interpersonal (ditengah-tengah antara pendekatan kemasyarakatan dan pendekatan individual) :

- menjelaskan perilaku berdasarkan situasi interpersonal atau sosial
- penjelasan dari UMUM ke KHUSUS (SOSIOLOGIS → PSIKOLOGIS)

TEORI-TEORI DALAM PSIKOLOGI SOSIAL

- **Pendekatan Biologis**
 - NALURI (Konrad Lorenz)
 - INSTING (Sigmund Freud)
 - GENETIK
- **Pendekatan Belajar (behaviorisme)**
 - POKOK PIKIRAN : perilaku seseorang ditentukan oleh apa yang dipelajari sebelumnya
 - TOKOH : Pavlov, JB Watson, Clark Hull, BF Skinner, Dollard, Miller, Bandura
 - MEKANISME BELAJAR :
 - Teori Classical Conditioning
 - Teori Operant Conditioning (peran reinforcement dan punishment)
 - Teori Belajar Sosial
 - CIRI-CIRI KHUSUS :

- Sebab-sebab perilaku terutama terletak pada pengalaman individu di masa lampau
 - Penyebab perilaku terutama terletak pada lingkungan eksternal, tidak pada pengertian subjektif individu terhadap apa yang terjadi
- **Pendekatan Kognitif**
 - POKOK PIKIRAN : perilaku seseorang tergantung bagaimana caranya mengamati (MEMPERSEPSI) situasi sosial
 - PRINSIP DASAR :
 - Kita cenderung mengelompokkan dan mengkategorikan objek atau situasi secara spontan, berdasarkan KESAMAAN, KEDEKATAN, dll.
Contoh : orang yang memiliki kesamaan ciri (misal : mata sipit) cenderung dipersepsi sebagai satu kesatuan
 - Objek atau situasi cenderung disimak (diperhatikan) karena lebih menonjol (*figure*). Yang kurang menonjol (*ground*) kurang disimak.
 - TEORI-TEORI YANG PENTING :
 - Psikologi Gestalt
 - Fenomenologi
 - Kognisi Sosial : teori atribusi, teori disonansi kognitif
- **Pendekatan Peran**
 - POKOK PIKIRAN :
 - Penjelasan tingkah laku terutama melibatkan **peran**, **konteks sosial** (situasi) dan **pengharapan akan peran** (pengharapan bahwa seseorang berperilaku sesuai dengan peran yang dimiliki)
 - Penekanan khusus pada jaringan sosial dan organisasi sosial yang besar
 - SUMBANGAN KONSEP : *role model, role playing, role taking, self-concept, self-monitoring, gender-role norms, gender-role expectation, gender tipe skills*

APA YANG DILAKUKAN PSIKOLOG SOSIAL?

- **Apa yang dilakukan psikolog sosial untuk memahami tingkah laku sosial?**
 - mengajar, membangun teori, menyelesaikan masalah dan membuat penelitian
- **Apa yang dilakukan psikolog sosial dengan teori yang ada?**
 - teori psikologi sosial dapat diaplikasikan mulai dari mengatur perabot dalam ruang kelas hingga untuk menyelesaikan masalah internasional
 - tidak setiap teori dirancang untuk menyelesaikan masalah sosial, tetapi psikolog sosial umumnya akan mengadopsi pendekatan orientasi masalah pada disiplin ilmunya

BAB II

METODE-METODE UNTUK MEMPELAJARI PERILAKU SOSIAL

PERMASALAHAN PENELITIAN

- **Teoritis vs Non-teoritis**
 - Teoritis : dengan hipotesis untuk mengembangkan teori
 - Non-teoritis : mengumpulkan informasi tentang fenomena yang dipermasalahkan
- **Masalah Dasar vs Masalah Penerapan**
 - Masalah Dasar : demi kepentingan ilmu pengetahuan
 - Masalah Penerapan: untuk memecahkan masalah praktis

HIPOTESIS PENELITIAN

Darimana ide-ide diperoleh? Rasa ingin tahu (*curiosity*) dan observasi (*observation*) merupakan titik awal dari proses penelitian (Silverman, 1977). Psikolog sosial memfokuskan rasa ingin tahunya pada tingkah laku manusia dan pada observasi tentang manusia dan interaksi sosial.

William McGuire (1973) menyebutkan cara-cara khusus yang menjadi asal munculnya hipotesis mampu uji (*testable hypothesis*) tentang tingkah laku manusia. Beberapa pendekatan ini didasarkan pada bagian penelitian terdahulu.

Tiap pendekatan McGuire bisa digunakan untuk mengembangkan hipotesis. Bibb Latane (dalam Hunt, 1985) mengemukakan 4 kriteria :

1. ide seharusnya menarik secara teoritis
2. ide seharusnya menunjukkan kemajuan metodologi
3. eksperimen yang dirancang dengan baik seharusnya dibuat seharusnya dibuat berdasarkan ide
4. ide seharusnya mempunyai relevansi sosial

Beberapa pendekatan untuk membentuk hipotesis :

1. Studi kasus dan introspeksi
2. Menghitung insiden paradoksal
3. Penggunaan analogi
4. Metode hipotesis-deduktif
5. Pendekatan fungsional atau adaptif
6. Menganalisis "ibu jari" praktisi
7. Mencoba memperhitungkan hasil-hasil yang menimbulkan konflik
8. Memperhitungkan pengecualian dari suatu penemuan umum
9. Mengurangi hubungan kompleks yang teramati menjadi hubungan komponen yang lebih sederhana

MENGUJI HIPOTESIS

Pengujian hipotesis memerlukan penerjemahan konsep teoritis ke dalam variabel kongkrit yang merepresentasikan konsep secara valid dan reliabel

- ❖ Validitas variabel : sejauh mana sebuah variabel merepresentasikan apa yang harus direpresentasikan

- ❖ Reliabilitas variabel : konsistensi variabel kongkrit dalam merepresentasikan variabel teoritis

Variabel bebas (IV) dan variabel tergantung (DV)

- ❖ IV : serangkaian kondisi yang berbeda yang diduga memiliki efek terhadap respon subjek
- ❖ DV : respon subjek yang diukur dalam situasi penelitian

Prosedur tertentu dapat mengurangi validitas dan reliabilitas variabel

- ❖ *Demand characteristic* : isyarat apapun yang dapat mengindikasikan tingkah laku yang diharapkan dalam penelitian, dapat menghasilkan respon yang dibuat-buat untuk menyenangkan peneliti
- ❖ *Evaluation apprehension* : kesadaran diri subjek bahwa sedang dievaluasi dan diobservasi orang lain, menghasilkan respon yang normatif, tidak sesuai dengan kehidupan sehari-hari
- ❖ *Experimenter expectancies* : keyakinan tentang hasil penelitian yang seharusnya diperoleh, dapat mengurangi objektivitas peneliti

METODE-METODE UTAMA DALAM PENELITIAN PSIKOLOGI SOSIAL

1. Penelitian Eksperimental

- Eksperimen adalah studi dimana IV dimanipulasi untuk menguji hipotesis kausal

Karakteristik:

- Kemampuan peneliti untuk mengontrol IV
- Cek manipulasi pengukuran terikat yang digunakan secara spesifik untuk memeriksa sejauh mana kondisi berbeda yang diasosiasikan dengan IV benar-benar menghasilkan perbedaan
- Randomisasi → proses pemastian bahwa tiap subjek memiliki kesempatan setara untuk mengalami salah satu dari berbagai kondisi penelitian

Kelebihan:

- Memungkinkan peneliti untuk menguji hipotesis tentang hubungan sebab akibat
- Memungkinkan peneliti memilah-milah variabel, menyederhanakan kejadian kompleks dalam kehidupan sehari-hari menjadi komponen-komponen terpisah
- Prosedur lebih biasa serta bergantung pada tipe eksperimen yang dilaksanakan

Kelemahan:

- Subjek sadar akan partisipasinya dalam penelitian sehingga rentan terhadap masalah *demand characteristic* dan *evaluation apprehension* → validitas internal ↓
- Kurangnya relevansi penelitian dengan tingkah laku sehari-hari
- Eksperimen diluar lab → validitas internal ↑

2. Penelitian Eksperimental Kuasi

- Peneliti tidak punya kontrol penuh terhadap IV tetapi bisa memilih kapan, bagaimana dan untuk apa DV diukur. IV yang digunakan dalam penelitian ini mencakup perubahan natural dalam tingkah laku yang sedang berlangsung

Kelebihan:

- Dapat mempelajari variabel yang sangat kuat yang tidak bisa dimanipulasi atau dikontrol

Kelemahan:

- Terjadi kemunculan variabel lain yang tidak terkontrol yang mempengaruhi DV
- *Random assignment* mustahil dilakukan
- Kurang dapat mengontrol penelitian dibandingkan eksperimen murni

3. Penelitian Lapangan

- Adanya observasi mendalam terhadap orang dalam jumlah terbatas dalam lokasi natural

Kelebihan:

- Realisme → kejadian yang muncul secara normal dalam setting natural
- Dapat memberikan informasi yang akurat
- Memungkinkan dikumpulkannya beberapa tipe DV sehingga lebih yakin dalam penyimpulan

Kelemahan:

- Ketiadaan kontrol sehingga berpengaruh pada kesimpulan
- Tingkah laku subjek terpengaruh *evaluation apprehension*

4. Penelitian Kearsipan

- Studi yang menganalisis informasi atau catatan yang tidak dihasilkan khusus untuk penelitian itu sendiri

Kelebihan:

- Memungkinkan peneliti untuk menguji hipotesis dalam rentang waktu dan masyarakat yang lebih luas daripada metode lain
- Digunakan pengukuran tidak menonjolkan (*unobtrusive measures*) → pemeriksaan tingkah laku yang dipeoleh tanpa sepengetahuan orang yang sedang dipelajari

Kelemahan:

- Kesukaran dalam menemukan jenis data yang dibutuhkan
- Kurang akuratnya pencatatan

5. Penelitian Simulasi

- Usaha untuk meniru beberapa aspek penting dalam situasi dunia nyata, dengan meminta partisipan penelitian untuk bermain peran atau untuk bertindak seolah-olah simulasi itu benar terjadi

Kelebihan:

- Sangat tergantung pada derajat keterlibatan yang bisa ditampilkan dalam setting penelitian
- Peran subjek penelitian lebih etis dibandingkan dengan eksperimental
- Peneliti dapat mempelajari fenomena dan situasi yang sulit dipelajari dalam dunia nyata
- Dapat melakukan kontrol eksperimental dan *random assignment*

Kelemahan:

- Subjek akan melakukan hanya apa yang mereka pikir harus lakukan, tidak benar-benar apa yang akan mereka lakukan dalam situasi nyata
- *Eksperimental demand* dan *evaluation apprehension*

6. Metode Survei

- Survei wawancara → peneliti menanyakan serangkaian pertanyaan yang sudah ditetapkan sebelumnya dan merekam jawaban responden
- Survei kuesioner → responden membaca pertanyaan dari dan menuliskan jawabannya pada formulir yang diberikan

Kelebihan:

- Tepat mengenai sasaran dan spesifik

Kelemahan:

- Sulit dalam keakuratan data
- *Evaluation apprehension*

ETIKA PENELITIAN

- Meminimalkan level nyeri atau stres yang dialami subjek (bila penelitian dapat menimbulkan nyeri atau ketegangan)
Solusi : memberi informasi kepada subjek dan meminta ijin sebelumnya
- Tidak merusak lingkungan
- Melakukan debriefing (penjelasan pada akhir eksperimen mengenai prosedur yang sudah ditempuh dan tujuan penelitian yang sebenarnya)
Catatan : biasanya peneliti menyembunyikan tujuan penelitian (maksud prosedur yang ditempuh dalam penelitian), agar respon subjek murni). Bila tidak dilakukan debriefing, subjek dapat merasa tertipu.
- Merahasiakan data dan identitas subjek

BAB III

THE SELF

(DIRI DALAM INTERAKSI DENGAN ORANG LAIN)

Pengertian tentang tingkah laku sosial diawali dengan pengertian terhadap diri kita sendiri. *Self* merupakan suatu hal yang penting, dan menjadi salah satu topik dalam Psikologi Sosial. *Self* adalah konstruk sosial — kita mengetahui diri kita melalui interaksi dengan orang lain.

TEORI TENTANG PERKEMBANGAN SELF

- William James mendefinisikan *self* dalam istilah yang seluas-luasnya.
- Tiap pengalaman seseorang yang berkaitan dengan referensi apapun tentang dirinya, yang diyakininya, akan mempengaruhi rasa kesejahteraan diri (*sense of well-being*) dan harga dirinya (*self-worth*).
- Harold Proshansky mengemukakan bahwa bagian dari yang dirasakan seseorang tentang *self*nya mencakup lingkungan fisik yang mempunyai arti bagi masing-masing kita (rumah, tetangga, dan tempat kerja).
- Konsep diri berhubungan dengan pengalaman sosial, yaitu bahwa identitas pribadi kita secara kritis tergantung pada hubungan kita dengan orang lain.
- Charles Cooley (1902/1964) menggunakan istilah *looking glass self* (berkaca pada diri sendiri) untuk mengungkapkan ide bahwa konsep diri merefleksikan evaluasi dari orang lain yang ada dalam lingkungan tertentu.
- Ide diatas dielaborasi oleh George Herbert Mead (1934) dan Harry Stack Sullivan (1953) dan dikenal dengan prinsip *reflected appraisals*, yaitu kita melihat diri kita sebagaimana yang dilihat orang lain.

STRUKTUR KONSEP DIRI

- Skema : pola pengetahuan yang terorganisir yang kita gunakan untuk menginterpretasikan pengalaman kita.
- Hazel Markus mendefinisikan **skema diri** sebagai generalisasi kognitif tentang *self*, berasal dari pengalaman, yang mengorganisir dan memimpin pemrosesan informasi berkaitan dengan *self* yang tercakup dalam pengalaman sosial seseorang.
- Untuk tiap skema, termasuk berbagai konsep diri, situasi sesaat mempengaruhi aksesibilitas melalui proses **priming**, yaitu proses pengaktifan suatu isyarat (*cue*) dalam situasi dijalur memori (Logan, 1989).
- Istilah *working self-concept* digunakan untuk mendenotasikan aspek khusus dari identitas seseorang yang diaktifkan oleh peran yang dimainkannya pada momen tertentu (Markus & Nurius, 1986).
- Bias konfirmatori (*confirmatory bias*), yaitu kecenderungan untuk mendapatkan informasi yang konsisten dengan keyakinan kita.

TEORI PERSEPSI DIRI

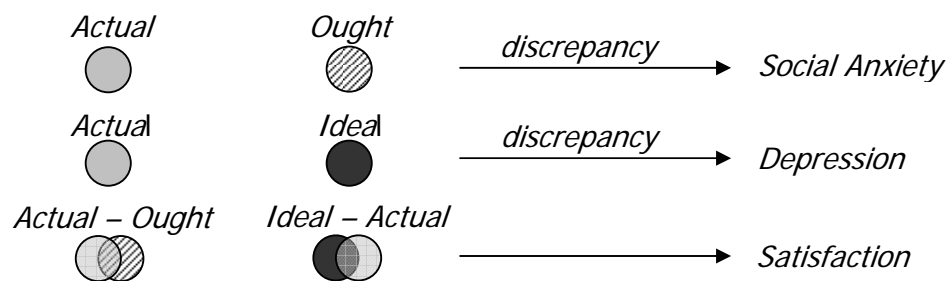
- Daryl Bem (1967, 1972) mengemukakan **teori persepsi diri** yang mengatakan bahwa kita seringkali menjadi sadar dengan diri kita hanya

dengan mengamati apa yang kita lakukan. Contoh : individu setiap hari berjoging, mungkin individu berpikir apakah joging ini merupakan gambaran dirinya dan mencari alasan apakah joging itu perlu.

→ Tony Higgins mengemukakan **teori diskrepansi diri** yang menyatakan bahwa emosi negatif tidak dihasilkan oleh seginegatif konsep diri kita, pada dasarnya kunci dialaminya emosi negatif adalah jumlah kesenjangan antara *actual self* dan *ideal self* atau *ought self*.

Tony Higgins (1987) membagi *self* menjadi :

- *Ideal Self* (yang diinginkan)
Konsep diri yang ingin kita capai : harapan, keinginan, dan aspirasi berkenaan dengan beragam segi kehidupan kita.
- *Ought Self* (yang harus dilakukan individu)
Konsep diri yang seharusnya muncul : tugas, tanggung jawab, kewajiban, dsb.



MEMPRESENTASIKAN DIRI

→ **Manajemen impresi**, yaitu usaha sadar atau tidak sadar untuk mengontrol image yang diproyeksikan dalam interaksi sosial yang nyata maupun yang diimajinasikan (Schlenker, 1980).

→ Erving Goffman (1959, 1967) : *presentation of self in everyday life*

Interaksi sosial sebagai reaksi teatrikal didalamnya seseorang menggunakan serangkaian tindakan verbal dan nonverbal yang dipilih dengan hati-hati untuk mempresentasikan dirinya. Interaksi sosial yang normal tidak akan terjadi kecuali individu tetap dengan perannya dan membantu individu untuk menjaga *image* mereka.

SASARAN UNTUK MEMPRESENTASIKAN DIRI

Edward Jones dan Thane Pittman (1982) mengemukakan 5 strategi utama dalam presentasi diri, yaitu :

- Mengambil muka (*ingratiation*), contoh : merayu, memuji
- Intimidasi, contoh : menimbulkan ketakutan
- Promosi diri (*self-presentation*), contoh : menunjukkan keahlian
- Pemberian contoh (*exemplification*), contoh : rela berkorban
- Permohonan (*supplication*), contoh : menimbulkan belas kasihan

SELF-HANDICAPPING DAN BIRGING

→ Stephen Berglas dan Edward Jones (1978) mendefinisikan *self-handicapping strategy* sebagai tiap aksi atau pilihan setting performansi yang meningkatkan kesempatan untuk mengeksternalisasikan (untuk memaafkan) kegagalan dan untuk menginternalisasikan (menerima penghargaan untuk) keberhasilan.

→ BIRGing (*Back in Reflected Glory*) : kadang kala individu mengasosiasikan dirinya dengan kesuksesan orang lain

BAB IV

ATRIBUSI SOSIAL

Dalam kehidupan sehari-hari, setiap orang seringkali bertanya mengapa orang lain (atau dirinya sendiri) menunjukkan suatu perilaku tertentu. Pertanyaan-pertanyaan berikut ini mencerminkan beberapa hal yang ingin dijawab oleh teori atribusi :

- Mengapa orang lain (dirinya) berhasil/gagal mencapai sesuatu?
- Mengapa dia (saya) mau melakukan perbuatan luhur itu?
- Mengapa dia (saya) tega melakukan perbuatan buruk itu?

Faktor-faktor penyebab dari perbuatan seperti dicontohkan pada pertanyaan-pertanyaan diatas, ingin dijawab oleh teori atribusi.

Karena itu teori atribusi adalah teori tentang bagaimana manusia menerangkan perilaku orang lain maupun perilakunya sendiri dan akibat dari perilakunya yang dipertanyakan, misalnya : sifat-sifat, motif, sikap, dsb atau faktor-faktor situasi eksternal. Penjelasan kausal ini merupakan mediator antara stimuli yang diterima individu dengan respon yang diberikan terhadap stimuli itu. Untuk memberikan penjelasan/penerangan terhadap suatu perilaku atau suatu akibat perilaku itu, biasanya tidak hanya dilihat perilakunya. Tetapi dilihat juga : masa lalu dari orang yang menunjukkan perilaku itu, motivasinya, situasinya, dsb.

A. PENGERTIAN ATRIBUSI

- ❖ Myers (1996) : kecenderungan memberi atribusi disebabkan oleh kecenderungan manusia untuk menjelaskan segala sesuatu (sifat ilmuwan manusia), termasuk apa yang ada dibalik perilaku orang lain.
- ❖ Untuk menilai orang lain berdasarkan sifat-sifat, tujuan atau kemampuan tertentu, mengharuskan kita untuk membuat atribusi atau kesimpulan tentang mereka. Karena kita tidak memiliki akses tentang pikiran-pikiran pribadi, motif ataupun perasaan orang lain, kita membuat kesimpulan tentang sifat-sifat mereka berdasarkan perilaku yang dapat kita amati. Dengan membuat atribusi semacam itu kita dapat meningkatkan kemampuan kita dalam meramalkan apa yang diperbuat oleh orang tersebut di kemudian hari.

B. DIMENSI-DIMENSI ATRIBUSI

- **Penyebab-penyebab personal (internal) vs penyebab-penyebab di lingkungan (eksternal)** : penyebab dari dalam diri individu atau diluar diri individu
- **Stabilitas** : sifat mudah atau tidaknya faktor penyebab berubah
- **Controll ability** : terkendali, berarti penyebab suatu kejadian berada di dalam kendali individu sendiri. Tidak terkendali, berarti faktor penyebab berasal dari luar diri individu

C. TEORI-TEORI ATRIBUSI

1. Psikologi “Naif” dari Heider

- ☛ Minat Psikologi Sosial terhadap proses atribusi diawali dengan teori Fritz Heider (1958) yang peduli tentang usaha kita untuk memahami arti perilaku orang lain, khususnya bagaimana kita mengidentifikasi sebab-sebab tindakannya.
- ☛ Secara umum, perilaku dapat disebabkan oleh daya-daya personal (*personal forces*), seperti kemampuan atau usaha dan oleh daya-daya lingkungan (*environmental forces*), seperti keberuntungan atau taraf kesukaran suatu tugas. Jika suatu tindakan diatribusi sebagai daya personal, akibatnya akan berbeda dengan tindakan yang diatribusi dengan daya lingkungan.
- ☛ Kita mengatribusi suatu tindakan disebabkan daya personal hanya jika orang yang kita persepsi tersebut mempunyai kemampuan untuk bertindak, berniat untuk melakukan dan berusaha untuk menyelesaikan tindakannya. Jika demikian atribusi kita, kita beranggapan hal tersebut berhubungan dengan sifatnya, sehingga dapat kita gunakan untuk meramalkan tindakan-tindakan di masa yang akan datang. Di sisi lain, jika kita mengatribusi sebagai daya lingkungan, hal ini tidak ada hubungannya dengan sifat orang yang kita persepsi, sehingga tidak dapat digunakan untuk meramalkan tindakan-tindakan di masa yang akan datang.

2. Teori Atribusi dari Kelley

- ☛ Teori Harold Kelley merupakan perkembangan dari Heider. Fokus teori ini, apakah tindakan tertentu disebabkan oleh daya-daya internal atau daya-daya eksternal. Kelley berpandangan bahwa suatu tindakan merupakan suatu akibat atau efek yang terjadi karena adanya sebab. Oleh karena itu, Kelley mengajukan suatu cara untuk mengetahui ada atau tidaknya hal-hal yang menunjuk pada penyebab tindakan, apakah daya internal atau daya eksternal.
- ☛ Kelley mengajukan tiga faktor dasar yang kita gunakan untuk memutuskan hal tersebut, yaitu:
 - Konsistensi : respon dalam berbagai waktu dan situasi, yaitu sejauh mana respon tertentu selalu terjadi pada saat hadirnya stimulus atau keadaan tertentu.
 - Informasi konsensus : sejauh mana orang-orang lain merespon stimulus yang sama dengan cara yang sama dengan orang yang kita atribusi.
 - Kekhususan (*distinctiveness*) : sejauh mana orang yang kita atribusi tersebut memberikan respon yang berbeda terhadap berbagai stimulus yang kategorinya lama.
- ☛ Atribusi eksternal : konsistensi ↑, konsensus ↑ dan kekhususan ↑
Atribusi internal : konsistensi ↓, konsensus ↓ dan kekhususan ↓

3. Teori *Correspondence Interference* (Jones dan Davis)

- ☛ Setiap individu seolah-olah akan membuat inferensi, seperti inferensi statistik, yaitu mencari pola umum (hukum umum) dengan membuang informasi yang tidak relevan. Sebutan inferensi koresponden juga disebabkan karena teori ini mencari korespondensi

antara perilaku dengan atribusi disposisional (internal) yang berbeda dengan penyebab-penyebab atribusi situasional.

☛ Teori ini dimaksudkan untuk mengetahui apakah suatu perilaku itu disebabkan oleh disposisi (karakteristik yang bersifat relatif stabil) pada individu atau tidak.

☛ Pertama-tama yang harus diketahui adalah akibat. Dengan mengetahui akibatnya, dapat diketahui intensi atau niatan orang berbuat. Diyakini ada niat atau kesengajaan dalam berbuat, kalau individu mempunyai pengetahuan dan kemampuan untuk melakukan suatu tindakan.

☛ Setelah diketahui niatan atau kesengajaan maka diinterferensi apakah perbuatan tersebut diperbuat karena faktor disposisional atau bukan. Untuk meyakini adanya faktor disposisional, maka harus ada dua hal yang dipenuhi, yaitu:

- *noncommon effects* (akibat khusus) : perilaku tersebut bersifat unik pada individu, yaitu diantara berbagai pilihan yang mungkin dilakukan, individu memilih yang paling unik
- *social desirability* (kepantasan atau kelayakan sosial) : seberapa jauh perbuatan mempunyai nilai sosial yang tinggi. Kalau suatu perbuatan memang diinginkan banyak orang, maka perbuatan tersebut mempunyai nilai kepantasan sosial yang tinggi.

4. Teori Bernard Weiner

☛ Untuk memahami seseorang dalam kaitannya dengan suatu kejadian, Weiner menunjuk dua dimensi, yaitu:

- dimensi internal-eksternal sebagai sumber kausalitas
- dimensi stabil-tidak stabil sebagai sifat kausalitas

Dimensi-dimensi Atribusi Menurut Weiner

Stability	Locus of Control	
	Internal	Eksternal
Stabil	Kemampuan, intelegensi, karakteristik-karakteristik fisik	Kesulitan tugas Hambatan Lingkungan
Tidak stabil	<i>Effort, mood, fatigue</i>	Keberuntungan (<i>luck</i>) Kebetulan (<i>chance</i>) Kesempatan (<i>opportunity</i>)

1. Atribusi Diri

☛ Menurut Bem (1967, 1972) dalam mengatribusi diri sendiri kita kebanyakan menggunakan proses yang sama seperti mengatribusi orang lain. Biasanya kita terlebih dahulu melihat apakah ada penyebab perilaku kita yang berasal dari lingkungan melalui daya-daya eksternal. Jika tidak ada selanjutnya kita berasumsi bahwa perilaku kita terjadi karena motif-motif internal atau sifat-sifat pribadi kita sendiri. Pada akhirnya kita akan mengenali karakter kita sendiri melalui perilaku-perilaku kita.

☛ Tokoh lain, Jones dan Nisbet (1972) membuat hipotesis lain, yaitu meskipun prosesnya mungkin sama, namun proses mengatribusi diri sendiri dan mengatribusi orang lain tidaklah sama. Kita cenderung melihat perilaku kita lebih banyak dikendalikan oleh situasi, sementara kita melihat perilaku orang lain lebih disebabkan oleh daya-daya internal. Perbedaan ini disebabkan karena kita melihat diri kita sendiri

sebagai pribadi yang stabil yang berinteraksi yang berinteraksi dengan lingkungan yang berubah-ubah. Karena lingkungan yang berubah-ubah, maka kita menyimpulkan bahwa perilaku kita disebabkan karena perubahan situasi. Lain halnya jika kita mengamati perilaku orang lain, bagaimana pun juga kita melihat bahwa lingkungan merupakan faktor yang stabil dan orang yang kita amati berubah-ubah.

2. Teori Sumber Perhatian Dalam Kesadaran (*conscious attentional resources*)

☛ Teori ini menekankan proses yang terjadi dalam kognisi orang yang melakukan persepsi (pengamat). Gilbert dkk (1988) mengemukakan bahwa atribusi harus melewati kognisi dan dalam kognisi terjadi 3 tahap, yaitu :

- Kategorisasi : pengamat menggolongkan dulu perilaku orang yang diamati (pelaku) dalam jenis atau golongan tertentu sesuai dengan skema yang sudah terekam terlebih dahulu dalam kognisi pengamat (skema kognisi).
- Karakterisasi : pengamat memberi atribusi kepada pelaku berdasarkan kategorisasi tersebut.
- Koreksi : mengubah atau memperbaiki kesimpulan yang ada pada pengamat tentang pelaku.

☛ Dalam kehidupan sehari-hari siklus kategorisasi, karakterisasi dan koreksi ini terjadi dalam setiap hubungan antarpribadi. Hubungan dapat bersifat positif dan negatif atau dapat berlanjut dan putus berdasarkan karakterisasi yang diberikan pada saat tertentu.

D. KESALAHAN ATRIBUSI

Menurut Baron dan Byrne (1994) kesalahan bersumber pada beberapa hal, yaitu:

1. Kesalahan atribusi yang mendasar (*fundamental error*)

→ kecenderungan untuk selalu memberi internal

2. Efek pelaku-pengamat

→ proses persepsi dan atribusi sosial tidak hanya berlaku dalam hubungan antarpribadi, melainkan juga terjadi dalam hubungan antar kelompok, karena pada hakikatnya prinsip-prinsip yang terjadi di tingkat individu dapat digeneralisasikan ke tingkat antar kelompok

3. Pengutamaan diri sendiri (*self-serving bias*)

→ setiap orang cenderung untuk membenarkan diri sendiri dan menyalahkan orang lain

→ dalam hubungan antar pribadi, kecenderungan untuk memberi atribusi eksternal pada hal-hal yang negatif ini dipengaruhi oleh faktor kepribadian

E. EFEK-EFEK ATRIBUSI KAUSAL

1. Penghargaan tentang masa mendatang (*future*)

a. Stabilitas atribusi

→ Weiner dkk berpendapat bahwa pengharapan atau keyakinan tentang masa mendatang merupakan fungsi dari "past

performance" dan stabilitas atribusi terhadap *performance* masa lalu

b. Sekse dan perbedaan ras

→ Perempuan cenderung menerangkan keberhasilan atau kegagalan pada faktor diluar dirinya sedangkan laki-laki berpegang pada kemampuan. Hal ini dipengaruhi stereotype yg berkembang dimasyarakat

→ Ras kulit hitam dipandang lebih rendah kemampuannya dibandingkan orang kulit putih

c. *Interpersonal self-fulfilling prophecies*

→ penghargaan akan *performance* orang lain dapat menyebabkan orang lain tersebut berperilaku sesuai pengharapan atas dirinya

2. Evaluasi

→ berkaitan dengan *reward* dan *punishment*

→ berkaitan dengan usaha dan kemampuan

3. Motivasi berprestasi

→ motivasi prestasi ↑ cenderung menilai sukses sebagai hasil dari tingginya kemampuan dan usaha

→ motivasi prestasi ↓ cenderung menilai sukses pada faktor eksternal dan kegagalan pada faktor internal

BAB V

KOGNISI SOSIAL

Pendekatan utama dalam Psikologi Sosial justru menekankan pentingnya proses kognitif. Dalam konteks persepsi manusia, hal ini dinamakan **kognisi sosial**. Yang menjadi inti pendekatan ini, yaitu:

1. bahwa persepsi manusia merupakan proses kognitif, yaitu orang merupakan pengamat yang mengorganisasikan secara aktif, yang dimotivasi oleh kebutuhan untuk mengembangkan kesan yang terpadu dan berarti, bukan sekedar rasa suka dan benci
2. kemampuan pemrosesan kita terbatas sehingga menggunakan serangkaian jalan pintas kognitif

A. DEFINISI KOGNISI SOSIAL

Menurut Baron & Byrne (2000) kognisi sosial merupakan cara individu untuk menganalisa, mengingat dan menggunakan informasi mengenai kejadian atau peristiwa-peristiwa sosial.

Dalam menganalisa suatu peristiwa, terdapat 3 proses, yaitu:

1. *attention* : proses pertama kali terjadi dimana individu memperhatikan gejala-gejala sosial yang ada disekelilingnya
2. *encoding* : memasukkan apa yang diperhatikan ke dalam memorinya dan menyimpannya
3. *retrieval* : apabila kita menemukan gejala yang mirip kita akan mengeluarkan ingatan kita dan membandingkan apabila ternyata sama maka kita bisa mengatakan sesuatu mengenai gejala tersebut atau bisa juga individu mengeluarkan ingatannya ketika akan menceritakan peristiwa yang dialami.

Dalam kognisi sosial dikenal istilah **skema** yang merupakan semacam kerangka atau gambaran yang membantu individu dalam mengorganisasikan informasi-informasi suatu fenomena yang diperhatikan individu. Terdapat 3 macam jenis skema, yaitu:

1. *person* : gambaran mengenai atribut-atribut atau ciri-ciri dari individu lain atau diri individu itu sendiri
2. *roles* : gambaran mengenai tugas dan peranan individu-individu di sekeliling kita
3. *events* : gambaran mengenai peristiwa-peristiwa sosial yang dialami atau dilihat individu sehari-hari

B. JALAN PINTAS MENTAL

Dalam upaya memahami sesuatu, individu sering melakukan kesalahan-kesalahan. Kesalahan yang dilakukan individu antara lain:

1. Berpikir jalan pintas (*heuristic*)

→ individu cenderung malas untuk berpikir kompleks sehingga cenderung menyederhanakan suatu peristiwa yang dialami. Penyederhanaan itu dilakukan dengan cara:

- a. representasi
→ individu mengambil kesimpulan mengenai suatu gejala sosial hanya berdasarkan pada ciri-ciri tertentu
- b. priming
→ pengambilan kesimpulan berdasarkan pengalaman yang baru saja terjadi atau yang paling dialami
- c. *base rate fallacy*
→ pengambilan kesimpulan dengan cara melakukan generalisasi pada sekelompok individu berdasarkan perilaku individu lain
- d. keterbatasan informasi yang tersedia
→ pengambilan kesimpulan berdasarkan informasi yang minim

2. Berpikir Ilusi (*Illusory Thinking*)

→ ilusi dalam konsep psikologi adalah kesalahan dalam mempersepsi sesuatu. Dalam psikologi sosial, individu sering mengalami kesalahan dalam mempersepsi sesuatu yang mengakibatkan terjadinya kesalahan pula dalam kognisi sosial. Berpikir ilusi dapat dibedakan menjadi:

- a. ilusi tentang korelasi (*illusory correlation*)
→ ilusi ini terjadi apabila individu menghubungkan dua hal yang tampaknya berhubungan padahal sebenarnya tidak
- b. ilusi kontrol (*illusory control*)
→ individu menganggap seakan-akan dirinya dapat mengendalikan lingkungan
- c. penilaian terlalu percaya diri (*overconfidence judgement*)
→ individu salah memberikan penilaian atau menarik kesimpulan akibat terlalu percaya pada dirinya sendiri

3. Halo Effect

→ Biasanya terjadi pada saat pertemuan pertama kali dengan individu lain, individu dikaburkan dengan penampilan individu lain sehingga membentuk kesan yang salah mengenai individu lain tersebut.

→ Terjadinya halo effect juga dikarenakan cara berpikir individu yang cenderung membuat kategorisasi-kategorisasi mengenai sifat manusia, yaitu kategorisasi sifat-sifat baik dan sifat-sifat buruk.

4. Aspek-aspek lain dalam kognisi sosial

→ Dalam menganalisa dan membuat kesimpulan, kadang-kadang individu tidak melakukan dengan cara memasukkan semua informasi yang ditangkap, hanya informasi-informasi tertentu yang ditangkap oleh individu, yaitu:

- a. memperhatikan yang inkonsisten
→ individu lebih cenderung memperhatikan yang inkonsisten untuk membuat suatu kesimpulan mengenai suatu gejala sosial
- b. memperhatikan yang negatif
→ individu cenderung memperhatikan hal-hal yang negatif saja dari seseorang dan tidak menghiraukan sisi baik orang lain

- c. keraguan karena motivasi
- d. berpikir kontrafaktual
 - individu mengabaikan informasi terbaru yang ia terima dan menyimpulkan sesuatu berdasarkan informasi yang sudah lebih dahulu ada
- e. pribadi dan benda milik
 - individu sering kali juga memberikan atribusi tertentu kepada orang lain berdasarkan benda-benda yang ia miliki. Hal ini terjadi karena adanya anggapan bahwa kepribadian seseorang tercermin dari benda-benda yang dimiliki.

D. KOGNISI VS AFEKSI

- ☛ Ada kaitan antara kognisi dengan afeksi? Ternyata, walaupun berbeda tapi berhubungan erat! Berdasarkan penelitian : kognisi mempengaruhi afeksi, dan sebaliknya.
- ☛ Afeksi : perasaan seseorang terhadap suatu stimulus
Kognisi : cara berpikir seseorang terhadap suatu stimulus
- ☛ Dalam menilai dan memahami suatu gejala sosial, tanpa kita sadari ternyata dipengaruhi oleh perasaan kita pada saat itu → kognisi mempengaruhi afeksi.
- ☛ Apabila kita berpikir hal-hal buruk maka kita akan menjadi cemas dan takut, namun apabila kita menanggapi sebaliknya maka kita akan tenang → afeksi mempengaruhi kognisi.
- ☛ Ada perbedaan : berpikir + dan berpikir -

E. TEORI KOGNITIF DI INDONESIA

- ☛ Teori kognitif mungkin paling diterima untuk menerangkan perilaku sosial di Indonesia.
- ☛ Ada perbedaan struktur kognisi pada manusia Timur dan manusia Barat. Perbedaan tersebut, yaitu:
 - kategorisasi terjadi karena ada norma yang berbeda
 - tidak ada batas yang tegas antara satu golongan dengan golongan lain sehingga pada saat yang bersamaan dua kategori atau lebih dapat dijadikan satu → di dunia Timur
 - perbedaan dalam perkembangan diri “aku”
 - Barat → jelas ada pemisahan “aku” dengan orang-orang lain diluar “aku”
 - Timur → perbedaan tersebut tidak jelas
- ☛ Konsekuensi dari perbedaan struktur dan isi kognisi ini adalah bahwa selalu akan terjadi kemungkinan kesalahpahaman antara dua pihak kalau masing-masing menggunakan struktur kognisinya sendiri dan mereka sama-sama tidak mengerti struktur kognisi pihak lain.

BAB VI PERSEPSI SOSIAL

A. PENGERTIAN PERSEPSI SOSIAL

- ❖ Persepsi dalam pengertian psikologi adalah proses pencarian informasi untuk dipahami. Alat untuk memperoleh informasi tersebut adalah **penginderaan**. Sebaliknya alat untuk memahaminya adalah **kesadaran** atau **kognisi**. Dalam hal persepsi mengenai orang itu atau orang-orang lain dan untuk memahami orang dan orang-orang lain, persepsi itu dinamakan persepsi sosial dan kognisinya pun dinamakan kognisi sosial.
- ❖ Persepsi sosial merupakan bagian dari kognisi sosial, yaitu pembentukan kesan-kesan tentang karakteristik-karakteristik orang lain. Kesan yang diperoleh tentang orang lain biasanya didasarkan pada tiga dimensi persepsi, yaitu:
 - **Dimensi evaluasi** : penilaian untuk memutuskan sifat baik-buruk, disukai-tidak disukai, positif-negatif pada orang lain
 - **Dimensi potensi** : kualitas dari orang sebagai stimulus yang diamati (kuat-lemah, sering-jarang, jelas-tidak jelas)
 - **Dimensi aktivitas** : sifat aktif atau pasifnya orang sebagai stimulus yang diamati

Persepsi sosial didasarkan pada **dimensi evaluatif**, yaitu untuk menilai orang. Penilaian ini akan menjadi penentu untuk berinteraksi dengan orang selanjutnya.

- ❖ Persepsi sosial timbul karena adanya kebutuhan untuk mengerti dan meramalkan orang lain.
- ❖ Dalam persepsi sosial tercakup tiga hal yang saling berkaitan, yaitu:
 - **Aksi orang lain** : tindakan individu yang berdasarkan pemahaman tentang orang lain yang dinamis, aktif dan independen
 - **Reaksi orang lain** : aksi individu menghasilkan reaksi dari individu, karena aksi individu dan orang lain tidak terpisah. Pemahaman individu dan cara pendekatannya terhadap orang lain mempengaruhi perilaku orang lain itu sehingga timbul reaksi
 - **Interaksi dengan orang lain** : reaksi dari orang lain mempengaruhi reaksi balik yang akan muncul

B. PEMBENTUKAN KESAN

- ✚ Pembentukan kesan adalah proses dimana informasi tentang orang lain diubah ke dalam kognisi atau pikiran mereka yang relatif menetap.
- ✚ Informasi tidak membanjiri kognisi secara berlimpah → dikategorikan. Kategori-kategori tersebut serta hubungan-hubungannya yang dapat dirasakan membentuk dasar *cognitive framework* yang berguna untuk memahami orang lain. Kategori kognitif dapat meliputi jenis kelamin, peran pekerjaan, peran sosial, ciri-ciri kepribadian atau ciri-ciri fisik.
- ✚ Hubungan antar kategori-kategori → prediksi.

Terbentuknya kesan tentang orang lain dipengaruhi oleh banyak faktor, yaitu :

1. Filsafat Tentang Manusia

✚ Berisi harapan-harapan atau keyakinan-keyakinan bahwa orang lain akan mempunyai kualitas-kualitas tertentu dan akan berperilaku dengan cara-cara tertentu. Karena merupakan harapan atau keyakinan maka belum tentu sesuai dengan kenyataan sebenarnya.

✚ Keyakinan-keyakinan tentang hakikat manusia terdiri dari 6 dimensi dasar, yaitu:

- **Dimensi pertama**

- Carl Rogers : “dalam pengalaman saya, saya telah menemukan (orang) mempunyai karakteristik-karakteristik yang tampaknya sudah ada dalam spesiesnya....istilah-istilah seperti positif, gerak maju, konstruktif, realistik dan tulus”
- Thomas Hobbes terkenal dengan ungkapan “*Homo homini lupus*” (manusia adalah serigala bagi manusia lainnya) → pandangan negatif

- **Dimensi kedua**

- Peran kekuatan kehendak
- Unsur rasional mengacu pada keadaan dimana ego dapat berfungsi dan kognisi mengatasi emosi

- **Dimensi ketiga**

- Manusia memperhatikan orang lain, sementara sisi negatif berisi apatisme, (ketidakacuhan, ketidakpastian)

- **Dimensi keempat**

- Keyakinan tentang daya tahan manusia dalam membela pendapatnya di hadapan kelompok, masyarakat atau orang lain yang otoriter

- **Dimensi kelima**

- Pandangan yang positif → *idiographic*
- Pandangan bahwa perilaku manusia hampir seragam → *monothetic*

- **Dimensi keenam**

- Keyakinan tentang kompleksitas manusia atau keserhanaan manusia

3. *Implicit Personality Theory*

✚ *Trait* : skema klasifikasi yang digunakan untuk menggambarkan perilaku individu, misalnya: asertif, bersahabat, tepat waktu, dll.

✚ *Trait* dapat saling berhubungan & terdapat pengelompokan *trait*. Hubungan antar sifat-sifat tersebut disebut ***implicit personality theory*** yang menegaskan bagaimana kerangka kerja kognitif kita menghasilkan ramalan-ramalan tentang orang lain diluar informasi yang kita terima.

✚ Fungsi : menyederhanakan informasi yang diterima, memperkaya cara dalam mengartikan suatu peristiwa dan memandu dalam merespon orang lain.

4. *Combining Information*

✚ Memutuskan untuk melanjutkan hubungan dengan orang lain:

- Membuat perkiraan global tentang perasaan kita terhadap orang tersebut
- Mengumpulkan karakter yang kita sukai dari orang tersebut
- Merata-ratakan informasi tentang karakter yang ada
- + Efek kesan pertama (*primary effect*) : kesan pertama sangat menentukan pandangan terhadap seseorang.
- + Informasi yang lebih sering diperhatikan tentang sifat-sifat yang negatif daripada yang positif

5. **Stereotype**

+ *Stereotype* : generalisasi terhadap sifat-sifat seseorang berdasarkan sifat umum kelompoknya

+ *Stereotype* :

- Prasangka → terbentuk akibat menempatkan orang lain pada golongan tertentu (negatif)
- Praduga → terbentuk akibat menempatkan orang lain dalam kategori-kategori kognitif / pembentukan kesan (bersifat netral dan membahayakan interaksi sosial)
- *Stereotype* yang membahayakan interaksi sosial biasanya menunjuk pada kelompok minoritas dan hampir selalu membuat anggapan terhadap perilaku yang diharapkan
 - Dimensi etnis : ras, agama, kebangsaan
 - Dimensi demografis : gender, wilayah dalam satu negara

C. PENGELOLAAN KESAN

Ada tiga teori tentang pengelolaan pesan, yaitu:

1. **Symbolic Interaction**

- Ahli teori interaksionisme simbolik C. H. Cooley dan H. Mead → partisipan didalam interaksi sosial akan mencoba “mengambil peran orang lain” dan melihat dirinya sendiri seperti orang lain melihatnya

2. **Presentation of Self**

- Erving Goffman memandang interaksi sosial sebagai penampilan teatral, bahwa setiap orang menunjukkan tindakan-tindakan verbal dan nonverbal untuk mengekspresikan dirinya
- Orang yang berhasil menimbulkan kesan yang baik → *in face*
- Orang yang berhasil menimbulkan kesan yang buruk Orang yang berhasil menimbulkan kesan yang baik → *out of face*

3. **Situated Identity**

- C.N Alexander mengemukakan pertimbangan sosial-situasional dan konteks interpersonal sangat penting karena pola perilaku yang cocok adalah yang sesuai dengan situasi

D. ISYARAT-ISYARAT YANG MENGAZASKAN PEMBENTUKAN PESAN

Terdapat tiga isyarat (*cues*) yang menjadi sumber informasi sekaligus pengaruh kesan yang akan terbentuk, yaitu:

1. **Physical Appearance**

- Tampang fisik sangat menentukan terutama kalau tampang tersebut bersifat aneh atau ‘menyimpang’

→ Tampang fisik meliputi: ukuran tipe, kesehatan, umur, jenis kelamin, ras, dll

2. Komunikasi nonverbal

→ Meliputi generalisasi gerakan tubuh dan kontak mata

3. Situasi atau konteks yang meliputi orang itu

→ Fenomena pergeseran makna (*shif of meaning phenomenon*) : kecenderungan memberi konotasi makna yang berbeda kalau konteks atau situasinya berbeda

E. BIAS DALAM PERSEPSI SOSIAL

Ada beberapa bias atau kesesatan dalam persepsi sosial, yaitu:

1. *Hallo Effect*

- Cenderung mempersepsi orang secara konsisten
- Pertama-tama didasarkan pada kesan fisik atau karakteristik lain yang bisa diamati

2. *Forked Tail Effect (negative hallo)*

- Lawan dari *hallo effect*, yaitu melebih-lebihkan kejelekan orang hanya berdasarkan satu keadaan yang dinilai buruk

F. PERSEPSI TENTANG EMOSI

✚ Penelitian tentang ekspresi emosi dimulai oleh Charles Darwin disimpulkan bahwa ekspresi sosial mempunyai dasar biologis

✚ Menurut Ekman (1973) ada tiga sumber pengetahuan tentang emosi, yaitu:

- Ekspresi wajah
- Nada suara
 - nada suara sering tidak sesuai dengan makna kata yang diucapkan
 - dari jeda dan tekanan nada dapat diketahui orang mengalami sesuatu
- Gerakan tubuh
 - sering kali jujur mengekspresikan emosi daripada kata-kata

✚ Ada beberapa ekspresi emosi dasar yang dapat dikenali dari wajah, yaitu:

- kebahagiaan
- kesedihan
- kemuakan
- cemoohan
- rasa sakit
- kemarahan
- keterkejutan
- ketakutan
- minat / ingin tahu

✚ Cara menyampaikan emosi tidak harus melalui bahasa, hal ini disebut dengan **paralinguistik**, yaitu penyampaian pesan melalui vokalisasi yang dari segi bahasa tidak bermakna, misalnya kegagapan, jeda, kecepatan bicara, lenguhan, tertawa, dll.

✚ Persepsi tentang emosi dapat juga dilihat pada petunjuk-petunjuk nonverbal yang berfungsi mengintensifkankan hubungan (*nonverbal intensifiers*)

✚ Kepekaan memahami emosi terletak pada daya empati, yaitu kemampuan mengalami perasaan orang lain sampai mampu bereaksi sama seperti orang lain

BAB VII

KOMUNIKASI INTERPERSONAL

Makna Komunikasi

→ Penggunaan istilah komunikasi secara meluas telah diaplikasikan dalam berbagai situasi, mulai dari pemrosesan informasi di dalam diri hingga sistem sosial budaya berskala besar seperti dalam media massa dan jaringan komputer. → Kita akan memfokuskan terutama pada gejala diantara kedua ekstrem itu yaitu pada komunikasi interpersonal (antar pribadi) – interaksi yang terjadi antara dua orang.

→ Model pertama yang merepresentasikan proses komunikasi dikemukakan oleh Shannon dan Weaver (1949) mencakup 4 model penting : sumber, transmiter, penerima dan tujuan (destinasi) serta satu komponen yang biasa muncul tetapi tidak diperlukan yaitu kebisingan (*noise*) dan gangguan (*interference*). Kemudian, model ini direvisi dengan dimasukkannya konsep umpan balik (*feedback*) yang menjelaskan mengapa penerima tidak selalu mendapat pesan yang sama seperti yang dikirimkan transmiter.

→ Model Shannon dan Weaver berpengaruh pada ilmu komputer. Tapi model ini terlalu sederhana:

- komunikasi hanya berlangsung satu arah (*unidirectional*)
- tidak memasukkan konteks munculnya komunikasi

→ Hasil penelitian terbaru mengenai komunikasi interpersonal mencakup sejumlah asumsi, yaitu:

- komunikasi merepresentasikan interaksi antara dua pihak, yaitu pengirim dan penerima
- kedua belah pihak memasukkan dugaan dan pengertiannya dalam interaksi, dugaan dan pengertian ini mempertajam sifat komunikasi karena itu disebut aturan permainan komunikasi (*rule of communication game*) (Higgins, 1981; Krauss & Glucksberg, 1977).
- pembicara harus mempunyai latar belakang komunikasi yang umum sehingga bisa berkomunikasi lebih efektif, artinya partisipan harus berbagi keyakinan dan dugaan tertentu yang akan memungkinkan mereka mengkoordinasikan usaha komunikatifnya
- saluran verbal dan nonverbal merupakan bagian sistem komunikasi

Saluran-saluran Komunikasi

→ Umumnya seluruh cara berkomunikasi diketahui melibatkan kegiatan lisan atau tulisan.

→ Namun pesan bisa dipertukarkan melalui banyak saluran komunikasi : ekspresi wajah, kontak mata, sentuhan fisik, sikap tubuh (*body gesture*), bahkan jarak yang kita tentukan antara diri kita dan orang lain.

Bahasa dan Parabahasa

→ Sebuah kata memiliki makna denotasi (arti atau definisi eksplisit) dan konotasi (asosiasi implisit) sekaligus, misalnya : kata minum bisa berdenotasi cairan yang menyegarkan tapi juga mengandung konotasi minuman beralkohol.

→ John Searle (1979) mengemukakan 5 kemungkinan makna lain yang disampaikan seseorang melalui bahasa, yaitu:

- untuk menggambarkan sesuatu
- untuk mempengaruhi seseorang
- untuk mengekspresikan perasaan dan sikap
- untuk menyatakan komitmen
- untuk menyelesaikan sesuatu secara langsung

→ Tidak semua komunikasi verbal diekspresikan dalam kata-kata dan kalimat. Suara atau modifikasi vokal, yang disebut parabahasa (*paralanguage*) menyampaikan arti walaupun tidak memperhitungkan bahasa tertentu. Studi parabahasa berkenaan dengan bagaimana seseorang mengatakan sesuatu, bukan apa yang dikatakannya (Knapp, 1978). Contoh parabahasa termasuk perubahan cara bicara, misalnya : tekanan (*pitch*), irama (*rhythm*), intensitas dan jeda (*pause*). Parabahasa juga mencakup vokalisasi seperti tertawa, menangis, menguap, mengerang, bersin, mendengkur (Trager, 1958).

→ Beberapa orang mengatakan bahwa kebohongan dalam bicara bisa terdeteksi melalui isyarat parabahasa, misalnya melalui analisis pola suara pembicara.

- Pitch suara rendah bisa menunjukkan adanya rasa senang, kebosanan, atau kesedihan
- Pitch tinggi menunjukkan adanya kemarahan, ketakutan, keterpesonaan (*surprise*) atau aktivitas umum

→ Roger Brown (1986) menggunakan istilah register sosial untuk merujuk pada cara mengekspresikan pesan yang ditujukan pada tipe pendengar tertentu, contoh : cara bicara dengan lafal anak-anak (*baby talk*).

Tatapan Mata (Gaze)

“Reguklah saya dalam tatapan matamu”.... “Mata perempuan yang sedang jatuh cinta”

→ Miles Patterson (1982, 1983) mengidentifikasi 5 fungsi spesifik dari tingkah laku menatap, yaitu:

a. Memberikan Informasi

“Saya tidak bisa menebak apa yang sedang dipikirkannya”, merupakan keluhan yang kerap kali terdengar apabila kita berbincang dengan orang yang menggunakan kacamata hitam.

→ Orang cenderung lebih sering melihat orang yang disukainya ketimbang yang tidak disukainya. Bahkan keyakinan bahwa orang lain seringkali menatap kita juga bisa melahirkan rasa suka.

b. Mengatur Interaksi

→ Tatapan berperan penting dalam mengawali komunikasi dan dalam mempertahankan perbincangan yang telah dimulai, misalnya jika dosen memandangi keseluruhan ruangan kelas untuk mencari siapa yang memberi jawaban yang tepat, mahasiswa kemungkinan menghindari kontak mata apabila belum belajar.

→ Anda barangkali akan mengabaikan tatapan dari orang asing jika Anda tidak mau terganggu, tetapi Anda akan kembali memandangnya jika Anda tertarik untuk menjalin hubungan.

c. Mengekspresikan Keintiman

→ Orang akan menatap lebih sering pada orang yang disukainya daripada pada orang yang tidak disukainya.

→ Kekерapan tatapan menunjukkan perasaan positif, tatapan yang terus-menerus mengindikasikan intensitas hubungan.

d. Melatihkan Kontrol

→ Seseorang akan lebih sering menatap jika ia sedang berusaha persuasif; dia juga akan menatap lebih sering jika sedang berusaha memohon belas kasihan orang lain (Kleinke, 1986).

e. Memfasilitasi Penyelesaian Tugas

→ Tatapan bisa memfasilitasi komunikasi antar orang-orang yang bekerja bersama-sama dalam suatu proyek.

→ Pada saat pembicaraan tidak mungkin dilakukan, misalnya : dalam kasus pasien di kursi dokter gigi, tatapan mata merupakan medium komunikasi yang utama.

Ekspresi Wajah

→ Diawali oleh karya klasik Charles Darwin "*The Expression of the Emotions in Man and Animals*" (1872).

Gerakan dan Sikap Tubuh (*Body Movement and Gestures*)

→ Gerakan kepala, tangan, kaki dan batang kaki juga bisa mengkomunikasikan pesan kepada orang lain.

→ Ray Birdwhistell (1978) mengemukakan model yang disebut **kinesik**, yaitu skema untuk mengklasifikasikan gerakan tubuh ke dalam istilah struktur dan makna — sebagai analogi dari linguistik, istilah berhubungan dengan studi bahasa manusia.

→ Tingkah laku nonverbal yang secara langsung berkaitan dengan bahasa lisan disebut ilustrator (Ekman & Friesen, 1972), misal : anda mungkin membuat gerakan membelok sambil mengatakan : "Belok ke kanan begitu sampai di ujung"

→ Tidak semua sikap tubuh berhubungan dengan bahasa verbal. Kadang-kadang sebuah sikap tubuh menggantikan frasa lisan. Sikap tubuh semacam itu disebut **emblem**, yaitu tindakan nonverbal yang secara jelas dimengerti oleh mayoritas anggota budaya tertentu, misal : lambaian tangan untuk memberi salam.

Sentuhan (*Touch*)

→ Ada berbagai bentuk sentuhan dalam berbagai jenis hubungan :

- level profesional atau fungsional, misal : dokter gigi, penata rambut, pelatih tenis
- sentuhan sopan santun bersifat lebih pribadi tetapi tidak intim, misal : berjabat tangan ketika pertama kali bertemu

Jarak Interpersonal (*Interpersonal Distance*)

→ Hall mengemukakan kategorisasi zone jarak untuk menggambarkan pola yang ditemukan dalam berbagai tipe hubungan.

- Zone intim (*intimate zone*) berada dalam rentang jarak dari kontak fisik aktual hingga kurang lebih 18 inchi (sekitar 0.5 meter). Zone ini umumnya mengindikasikan level keintiman tinggi antar partisipan. Dalam jarak tersebut, menimbulkan perasaan tidak nyaman karena menimbulkan konflik dengan perasaan yang timbul karena kedekatan kontak fisik dengan semua orang yang tidak dikenal.
- Zone jarak pribadi (*personal distance zone*) berkisar antara 1.5 hingga 4 kaki (sekitar 0.5 sampai 1.25 meter) dan biasanya dipertahankan dalam hubungan antar teman (jarak yang lebih dekat) hingga kenalan dalam perbincangan sehari-hari (jarak yang lebih jauh).
- Zone jarak sosial (*social distance zone*) berkisar antara 4 hingga 12 kaki (1.25 hingga 3.5 meter) dan biasanya ditemukan dalam interaksi bisnis atau interaksi sosial yang sangat biasa, misal: interaksi dengan dosen atau pramuniaga toko.
- Zona jarak publik (*public distance zone*) yang jarak interpersonalnya berkisar antara 12 hingga 20 kaki (sekitar 3.5 hingga 7.5 meter). Interaksi pada jarak ini umumnya cukup formal, misalnya dalam pidato umum.

Pola Komunikasi

Dimensi-dimensi Dasar Komunikasi

→ Osgood, Suci dan Tannenbum (1957) menyimpulkan 3 dimensi utama dalam tingkah laku komunikatif, yaitu:

- evaluasi
- kontrol
- aktivitas

Pola Pembicaraan

→ Dalam bentuk yang paling sederhana, percakapan antara dua orang bisa dibagi menjadi 3 bagian, yaitu:

- Pembukaan (*opening section*)
- Isi Percakapan (*body of the conversation*)
- Penutup (*closing section*)

Tipuan Komunikasi

Cara-cara Berbohong

→ Berbagai isyarat berdampingan dengan penipuan. Walaupun seorang pembohong mencoba mengontrol isi verbal pesannya, saluran komunikasi lain mungkin membocorkan informasi.

→ Isi percakapan dari orang-orang yang bermaksud menipu cenderung berbeda dari norma yang ada. Mereka membuat pernyataan faktual yang lebih sedikit dari biasanya; menyampaikan pesan yang isinya samar-samar, membuat pengumuman yang luas maknanya, dan kadang-kadang

menimbulkan kesenjangan dalam percakapan sebagai usaha untuk menghindari pernyataan yang sebenarnya.

→ Perubahan suara juga terjadi; seorang pembohong cenderung berbicara dalam pitch yang lebih tinggi. Peningkatan manipulasi tubuh juga berkaitan dengan kebohongan; seorang pembohong akan lebih sering menyentuh wajahnya dengan tangan atau lebih sering memainkan kacamata atau objek eksternal lainnya.

Mendeteksi Penipuan

Paul Ekman (1985) yang mempelajari tipuan komunikasi, telah mengidentifikasi sejumlah kondisi yang memudahkan pendeteksian kebohongan. Beberapa diantaranya, yaitu:

1. si pembohong tidak mengantisipasi dengan tepat kapan dia harus berbohong
2. kebohongan melibatkan emosi yang dirasakan pada saat itu
3. pengampunan atau maaf tersedia bagi pembohong yang mengakui tipuannya
4. hukuman yang sangat berat akan diberikan jika kebohongan terungkap
5. si pembohong dan yang dibohongi adalah teman dekat
6. kebohongan tidak disahkan oleh petugas berwenang
7. si pembohong tidak pernah berbohong sebelumnya
8. si pembohong tidak memiliki ingatan yang baik
9. si pembohong gagal menipu target kebohongan sebelumnya

SIKAP

A. PENGERTIAN SIKAP

- ❖ Sikap adalah evaluasi tentang objek tertentu yang telah diketahui seseorang (Pratkanis & Greenwald, 1989). Kata evaluasi berarti penilaian pada suatu dimensi, misalnya baik-buruk atau positif-negatif. Terdapat dua istilah lain :
 - Nilai → sasaran yang luas dan abstrak yang tidak memerlukan objek atau titik referensi khusus, misalnya: keberanian, kecantikan, dll
 - Opini → diasosiasikan dengan pengumpulan opini publik yang memfokuskan pada penyebaran sikap dan keyakinan sekelompok besar orang

B. DOMAIN SIKAP

Sikap memiliki tiga komponen dasar, yaitu:

1. Kognitif
2. Afektif atau emosional
3. Konatif atau behavioral

C. PEMBENTUKAN SIKAP

Ada banyak jalur dalam pembentukan sikap, yaitu:

1. Pengalaman langsung dengan objek sikap
 - pengalaman pribadi
 - asosiasi objek dengan objek lain dimana sikap telah terbentuk (prinsip pengkondisian klasik)
2. Orang tua kelompok teman sebaya
 - orang tua → sumber perolehan sikap yang paling awal dan paling nyata
 - teman sebaya → pengaruh utama
3. Pengaruh media

D. PENGUKURAN SIKAP

Dalam bentuk yang paling sederhana, pengukuran sikap bisa berbentuk pertanyaan terbuka, misalnya: "apa yang anda pikirkan tentang penjelajahan luar angkasa?". Pertanyaan semacam itu berguna untuk menampung rentang pandangan yang luas dan kadang-kadang yang lebih detail daripada bentuk pengukuran sikap lainnya.

1. Metode Penjumlahan Rating Likert

- Tahun 1932 Rensis Likert mengemukakan prosedur pengukuran sikap yang paling banyak digunakan hingga saat ini
- Skala Likert berisi serangkaian pertanyaan deklaratif yang kemudian ditanyakan kepada subjek untuk mengindikasikan derajat kesetujuan atau ketidaksetujuan

- Jumlah kategori respon bervariasi tapi lima atau tujuh adalah jumlah yang paling umum
- Skala Likert akan berisi serangkaian butir soal dan skor tiap akhir seseorang adalah jumlah respon keseluruhan butir soal

Tenaga nuklir adalah pembangkit energi yang aman digunakan

sangat tidak setuju	tidak setuju	ragu-ragu	setuju	sangat setuju
1	2	3	4	5

2. Teknik Diferensial Semantik

- Bergantung pada peringkat kata sifat bipolar yang cukup umum yang dapat diterapkan pada beberapa topik
- Metode ini pada awalnya dikembangkan untuk mengukur makna suatu objek (karena itu disebut semantik) menuntut seseorang memberi peringkat pada serangkaian skala peringkat bipolar
- Skala kata sifat yang digunakan dalam format ini merepresentasikan tiga dimensi yang sama untuk mengidentifikasi komunikasi secara umum, yaitu: evaluasi (baik-buruk, bersih-kotor), potensi (kuat-lemah) dan aktivitas (aktif-pasif atau cepat-lambat)

Energi nuklir

adil	-----	tidak adil
besar	-----	kecil
bersih	-----	kotor
buruk	-----	baik
berharga	-----	tidak berharga
lemah	-----	kuat
aktif	-----	pasif
dingin	-----	panas
cepat	-----	lambat

E. TEORI-TEORI PERUBAHAN SIKAP

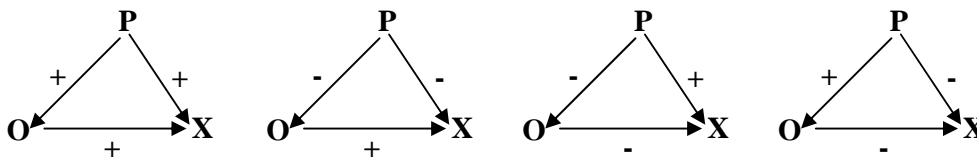
1. Teori Penilaian Sosial (*Social Judgement Theory*)

- Tokoh : Muzafer Sherif
- Inti : seseorang mengetahui apa sikapnya dan mampu menentukan perubahan sikap apa yang akan diterimanya serta perubahan apa yang akan ditolaknya.
- Teori penilaian sosial mengemukakan bahwa tiap pesan persuasif dibandingkan dengan sikap yang dimiliki seseorang saat ini : jika pesan itu dekat dengan sikap yang ada sekarang, perubahan sikap mungkin terjadi; tetapi jika pesan terlalu jauh dibandingkan posisi sikap sekarang, maka seseorang akan menolak pesan dan perubahan sikap terjadi.

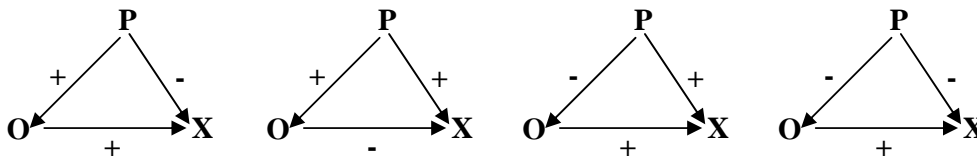
2. Teori Keseimbangan (*Balance Theory*)

- Tokoh : Fritz Heider
- Teori keseimbangan melibatkan hubungan antara seseorang dengan dua objek sikap. Ketiga elemen tersebut dihubungkan dengan sikap senang (baik, suka, positif) ataupun tidak senang (buruk, negatif, tidak suka). Struktur yang dibentuk oleh hubungan antara ketiga elemen yang ada, dapat seimbang dan dapat pula tidak seimbang.
- Heider membatasi analisisnya pada dua orang (P dan O) dan untuk satuan lain/*entity* (X). Orang yang bersangkutan (P) adalah fokus analisis dan O mempresentasikan orang lain. Sementara X bisa berupa ide, orang lain lagi, suatu hal atau obyek sikap apapun.

Kondisi Seimbang



Kondisi Tidak Seimbang



3. Teori Disonansi Kognitif (*Cognitive Dissonance Theory*)

- Tokoh : Leon Festinger
- Individu mengusahakan harmoni diantara elemen-elemen struktur kognitifnya
- Situasi yang tidak selaras akan menjadi distress dan memotivasi individu untuk mencapai harmoni
- Terdapat dua cara untuk mengurangi disonansi, yaitu:
 - mengubah salah satu elemen kognitif
 - menambahkan elemen kognitif baru

4. Teori-teori Fungsional

- Asumsi : sikap muncul dan berubah untuk memenuhi kebutuhan seseorang.
- Proposisi dasar dari teori fungsional tentang perubahan sikap cukup sederhana, yaitu bahwa sikap yang dimiliki seseorang adalah sikap yang sesuai dengan kebutuhan mereka dan perubahan sikap terjadi jika kondisi kebutuhan seseorang berubah.

→ Beberapa fungsi sikap :

Tipe Sikap	Fungsi Sikap
Pengetahuan (<i>knowledge</i>)	Mengevaluasi obyek dan mengorganisir informasi
Instrumentalitas (<i>instrumentality</i>)	Memaksimalkan penghargaan (<i>reward</i>) dan meminimalkan hukuman (<i>punishment</i>)
Pertahanan ego (<i>ego defense</i>)	Menanggulangi (<i>coping</i>) konflik yang berhubungan dengan konsep diri, meningkatkan <i>self-esteem</i>
Penyesuaian sosial (<i>social adjustment</i>)	Mendefinisikan atau meningkatkan hubungan interpersonal
Ekspresi nilai (<i>value expression</i>)	Mengekspresikan aspek-aspek konsep diri

F. PROSES PERUBAHAN SIKAP

1. Model Urutan (*Sequence Model*)

- **Tahap pertama : perhatian (*attention*)**
 - kita mengenali fakta bahwa kita tidak selamanya memperhatikan keseluruhan stimuli pesan
- **Tahap kedua : pemahaman (*comprehension*)**
 - beberapa pesan mungkin terlalu kompleks atau terlalu membingungkan untuk pemirsa yang diharapkan bisa memahami pesan tersebut
- **Tahap ketiga : memutuskan untuk menerima komunikasi sebelum perubahan sikap yang sesungguhnya terjadi**

2. Model Paralel

- Model paralel melibatkan dua proses perubahan sikap dan mengkhususkan kondisi yang menentukan proses potensial mana yang akan beroperasi
- Asumsi : orang termotivasi untuk memegang sikap yang benar atau valid; seseorang tidak selalu mampu akan cukup termotivasi untuk terlibat dalam pemrosesan urutan secara penuh

G. ELEMEN PERSUASI

1. Sumber Pesan (*source of the message*)

→ Pesan harus jelas dari mana sumbernya, apakah dari seseorang, kelompok atau institusi. Karakteristik-karakteristik dari sumber pesan dapat mempengaruhi dampak dari pesan yang ada. Daya tarik sumber dan kredibilitasnya sangat penting pengaruhnya.

2. Isi Pesan

a. Sugesti (*suggestion*)

- Sugesti adalah pesan yang dirancang dengan harapan orang lain akan menerima suatu keyakinan, sikap atau mendorong agar orang bertindak seperti yang dikatakan oleh orang lain tanpa perlu fakta

b. Seruan-seruan yang menimbulkan kecemasan (*appeals to fear*)

- Cara ini merupakan persuasi yang dimaksudkan untuk menakut-nakuti agar orang bersikap negatif terhadap suatu hal dan bersikap positif terhadap hal lainnya
- Cara ini dapat menjadi bumerang jika orang bereaksi dengan sikap yang disebut *defensive avoidance*, yakni dengan menolak atau menjauhkan diri dari pesan yang diberikan

3. Penerima Pesan

a. Tipe Mudah Dipengaruhi

- anak-anak
- orang dengan pendidikan rendah

b. Perhatian Selektif dan Interpretasi Selektif

- Efektivitas pesan ditentukan oleh seberapa menariknya pesan tersebut bagi penerimanya, informasi cenderung ditolak jika tidak selaras dengan posisi kognitif semula

H. HAMBATAN DALAM PERSUASI

- Antisipasi Perubahan Sikap
- Perlawanan (*reactance*)
- Pengebalan (*inoculation*)

BAB IV MEMAHAMI ORANG LAIN

MEMBENTUK IMPRESI TERHADAP ORANG LAIN

Impresi pertama adalah hal yang penting. Orang cenderung menilai orang lain atas dasar penampilannya semata. Penilaian semacam itu melibatkan serangkaian penyimpulan.

Penampilan Fisik

→ Pada saat bertemu orang pertama kali, penampilan merupakan informasi pertama dan terjelas yang kita dapatkan tentang orang itu. Karakteristik tertentu seperti gender dan ras hampir selalu dicatat dan diingat.

→ Kita juga cenderung memperhatikan ciri fisik lain, seperti tinggi, berat badan dan ekspresi wajah.

→ Mengapa ciri-ciri fisik begitu berperan penting dalam impresi pertama? Ciri fisik langsung terlihat sehingga kita secara umum mengetahui apakah seseorang itu tinggi atau pendek, sebelum kita mengetahui apakah dia jujur atau pembohong atau hal apapun tentang kualitas dalamnya. Disamping itu, banyak orang percaya bahwa ciri fisik memberikan informasi tentang karakteristik yang mendasari seseorang, yaitu tentang tingkah laku yang mungkin dilakukannya, misalnya orang yang *baby face* dapat disimpulkan memiliki kecenderungan tidak berdaya dan tergantung pada orang lain, kesimpulan ini belum tentu akurat dan dapat diandalkan, namun sudah mempengaruhi penilaian kita.

→ Ciri-ciri lain juga cenderung diasosiasikan dengan berbagai trait psikologis, misalnya hidung panjang dinilai sebagai sumber energi; keriput sebagai saksi kedalaman karakter; orang yang tinggi diasumsikan sebagai orang yang lembut, introvert, memiliki intelegensi tinggi tapi tidak digunakan dalam pergaulan, dsb.

→ Penelitian menunjukkan bahwa kebanyakan orang meyakini “apa yang indah itu baik”. Orang yang sangat menarik cenderung lebih direkomendasikan untuk diterima bekerja setelah wawancara pekerjaan, laporan kerja yang ditulisnya juga cenderung dievaluasi lebih baik, dll — sementara orang yang memiliki ciri fisik yang dipersepsi kurang menarik seringkali kurang dihargai, hasil kerjanya dianggap kurang memuaskan dibandingkan dengan yang dilakukan orang-orang yang dipandang lebih menarik.

→ **Kesimpulan** : ciri fisik adalah unsur penting dalam impresi pertama. Sebagai aspek yang diperhatikan pertama kali, ciri fisik merupakan sumber informasi untuk diri seseorang. Untuk orang-orang yang mengasosiasikan karakteristik tertentu dengan ciri spesifik, maka ciri fisik merupakan masukan bagi karakter orang lain.

Trait Karakter (*Character Trait*)

→ Kesimpulan yang digambarkan seseorang dari ciri-ciri fisik seringkali merupakan penyimpulan tentang kepribadiannya. Kita memutuskan apakah seseorang jujur atau licik, ramah atau menyebalkan, asertif atau pemalu. Dengan demikian, kita membuat keputusan tentang trait, yang didefinisikan

oleh Stephen Briggs (1985) sebagai sifat beraturan dan sifat ganjil yang kita amati dalam tindakan dan ekspresi orang lain.

→ Solomon Asch (1946) yang memulai penelitian mengenai proses pembentukan impresi memperkenalkan konsep *trait* utama (*central trait*), yaitu karakteristik yang menimbulkan kuat pada impresi sehingga bisa mengubah impresi yang dibentuk seseorang secara utuh, contoh : dingin atau hangat.

→ Walaupun beberapa informasi tentang orang lain datang pada kita dalam bentuk pendeskripsian *trait*, kita menyimpulkan banyak *trait* dari tingkah laku dan kita memutuskan apakah kita memiliki informasi cukup untuk membuat penyimpulan *trait*. Karena itu, ciri penting lain dari pendeskripsian *trait* adalah seberapa mudah *trait* itu bisa dikonfirmasi atau disimpulkan. Konfirmasi *trait* dari tingkah laku tergantung beberapa faktor, yaitu :

- tingkah laku yang diasosiasikan dengan beberapa *trait* cenderung lebih umum ditampilkan daripada tingkah laku lain, dan akan lebih mudah untuk mengkonfirmasi *trait* jika tingkah laku yang diasosiasikan dengannya lebih kerap ditunjukkan.
- beberapa *trait* menuntut lebih sedikit bukti tingkah laku daripada *trait* lainnya
- beberapa *trait* cenderung lebih konkret daripada *trait* lainnya

Pertanyaan Tentang Keakuratan Impresi

→ Keakuratan terbatas (*circumscribed accuracy*) merefer pada ketepatan impresi yang didasarkan pada *trait* spesifik. Jenis keakuratan ini relatif lebih mudah diperoleh, karena memiliki bukti tingkah laku langsung dan konteks yang sejenis.

→ Keakuratan global (*global accuracy*) merefer pada kemampuan seseorang untuk membentuk impresi yang sah (*valid*) dalam banyak situasi dan banyak kesempatan. Keakuratan ini sulit dicapai, karena kita seringkali membentuk impresi pertama berdasarkan informasi yang sangat sedikit.

Pengorganisasian Impresi

→ *Philosophies of human nature* : pengharapan bahwa seseorang akan memiliki kualitas tertentu dan akan bertingkah laku dengan cara tertentu. Keyakinan kita tentang sifat manusiawi berisi 6 dimensi dasar : kelayakan untuk dipercaya (*trustworthiness*), rasionalitas, altruisme, independen, variabilitas dan kekompleksan.

Teori Kepribadian Implisit dan Teori Sosial Implisit

→ *Implicit Personality Theory* : sejumlah asumsi yang tidak dinyatakan tentang *trait* kepribadian apa yang berasosiasi dengan *trait* kepribadian lain.

Skema, Prototip, dan Skrip

→ Skema, prototip, dan skrip merupakan struktur kognitif yang kita gunakan untuk menginterpretasikan dunia di sekitar kita.

→ Skema : konfigurasi pengetahuan yang terorganisir, berasal dari pengalaman masa lalu, yang kita gunakan untuk menginterpretasikan pengalaman kita dimasa kini. Konsep skema berguna untuk menjelaskan bagaimana kita membentuk impresi dan bereaksi terhadap tingkah laku orang lain.

→ Prototip : skema tentang sekelompok hal atau sekelompok orang, misal : *rock star*. Prototip bisa diasosiasikan dengan situasi dan dengan orang, misal : mengasosiasikan karakteristik tertentu dengan lapangan basket.

→ Jenis skema khusus yang lain digunakan untuk mengkategorikan pengalaman kita adalah skrip (kadang-kadang disebut skema kejadian – *event schema*). Skrip : representasi konseptual tentang suatu urutan kejadian yang stereotip, misal : skrip restoran.

Stereotip

→ Stereotip : skema tentang anggota dari kelompok yang dapat diidentifikasi. Stereotip seringkali memuat elemen negatif, tapi tidak benar jika stereotip selalu negatif, beberapa informasi yang dimuat bersifat positif dan beberapa netral.

→ *Illusory correlation* (korelasi ilusi) : perkiraan yang berlebihan tentang kekuatan hubungan antar variabel. Variabel dalam *illusory correlation* mungkin tidak berhubungan sama sekali atau hubungannya lebih lemah dari yang diperkirakan. Komponen kunci dalam pembentukan *illusory correlation* adalah perbedaan karakter tingkah laku. Kita menaruh perhatian lebih banyak pada kejadian-kejadian yang jarang kita lihat karena kejadian-kejadian itu tidak lazim, misal : posisi minoritas dalam isu politis disuarakan oleh warga kota kecil.

Proses Kognisi Sosial

Kategorisasi Awal (*Initial Categorization*)

Model pembentukan impresi :

1. Kategorisasi awal

→ Melalui kegiatan pengkategorisasian spontan terhadap orang yang menjadi target (*target person*)

Kesalahan dan Penyimpangan (*Error and Bias*) Heuristic

→ Amos Tversky dan Daniel Kahneman (1974) mengemukakan 2 heuristic :

- *representativeness heuristic* : kecenderungan kita untuk menganggap beberapa kejadian lebih mewakili populasi total daripada kenyataan yang sebenarnya.
- *availability heuristic* atau *accessibility heuristic* : kecenderungan kita untuk dibiarkan oleh kejadian yang telah siap diakses dari memori kita.

Kovariansi dan Skema Kausal

→ Dalam atribusi kausal sehari-hari, kita jarang menguji penjelasan kita. Kita bergantung pada prinsip kovariansi, yaitu efek yang diatribusikan ke salah satu penyebab yang memungkinkan, yang dengannya terjadi variasi dari waktu ke waktu (Kelley, 1967).