



# PSIKOLOGI SOSIAL



## PENULIS :

- **Reza Fahlevi**
- **Sri Wahyuning Astuti**
- **Laila Meiliyandrie Indah Wardani**
- **Nurfitriany Fakhri**
- **Anselmus Agung Pramudito**
- **Yuli Arinta Dewi**
- **I Gde Dhika Widarnandana**
- **Nicholas Simarmata**
- **Machmudah**
- **Faizah Mastutie**



# **PSIKOLOGI SOSIAL**

**Reza Fahlevi  
Sri Wahyuning Astuti  
Laila Meiliyandrie Indah Wardani  
Nurfitriany Fakhri  
Anselmus Agung Pramudito  
Yuli Arinta Dewi  
I Gde Dhika Widarnandana  
Nicholas Simarmata  
Machmudah  
Faizah Mastutie**



**PT GLOBAL EKSEKUTIF TEKNOLOGI**

# PSIKOLOGI SOSIAL

## **Penulis :**

Reza Fahlevi  
Sri Wahyuning Astuti  
Laila Meiliyandrie Indah Wardani  
Nurfitriany Fakhri  
Anselmus Agung Pramudito  
Yuli Arinta Dewi  
I Gde Dhika Widarnandana  
Nicholas Simarmata  
Machmudah  
Faizah Mastutie

**ISBN : 978-623-198-434-0**

**Editor :** Afriansyah, S.Psi., S.Sos., S.P., M.Si., M.H., M.Agr., CHQA

**Penyunting :** Tri Putri Wahyuni, S.Pd

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

**Penerbit :** PT GLOBAL EKSEKUTIF TEKNOLOGI  
Anggota IKAPI No. 033/SBA/2022

## **Redaksi :**

Jl. Pasir Sebelah No. 30 RT 002 RW 001  
Kelurahan Pasie Nan Tigo Kecamatan Koto Tangah  
Padang Sumatera Barat  
Website : [www.globaleksekutifteknologi.co.id](http://www.globaleksekutifteknologi.co.id)  
Email : [globaleksekutifteknologi@gmail.com](mailto:globaleksekutifteknologi@gmail.com)

Cetakan pertama, Juni 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 serta syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan berkat, nikmat, dan karunia-Nya dalam penyelesaian buku ini. Buku Psikologi Sosial ini sengaja ditulis untuk digunakan sebagai referensi bagi para pembaca dan mahasiswa.

Secara detail pembahasan buku ini meliputi, Pengantar psikologi sosial, Kognisi sosial, Komunikasi, Prosocial dan anti sosial, Atribusi sosial, Pembentukan kelompok : norming, Pembentukan kelompok : storming, Pengaruh sosial, Pengembangan Keterampilan Sosial, Perilaku Sosial Pada Ruang Publik.

Materi pokok tersebut dikemas sedemikian rupa sehingga setelah mengikuti kegiatan pembelajaran dengan buku ini, mahasiswa diharapkan mampu memahami buku Psikologi Sosial terkini dengan baik dan benar secara utuh.

Akhir kata, penulis sampaikan terima kasih kepada semua pihak yang telah berperan serta dalam penyelesaian buku ini. Penulis juga menyadari bahwa di dalam pembuatan buku ini masih banyak kekurangan, untuk itu penulis menerima saran dan kritik yang sifatnya membangun. Mudah-mudahan buku Psikologi Sosial ini memberikan banyak manfaat.

Padang, Juni 2023

Penulis

## DAFTAR ISI

|                                                                         |            |
|-------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>KATA PENGANTAR .....</b>                                             | <b>i</b>   |
| <b>DAFTAR ISI .....</b>                                                 | <b>ii</b>  |
| <b>DAFTAR GAMBAR .....</b>                                              | <b>vi</b>  |
| <b>DAFTAR TABEL .....</b>                                               | <b>vii</b> |
| <b>BAB 1 PENGANTAR PSIKOLOGI SOSIAL.....</b>                            | <b>1</b>   |
| 1.1 Pendahuluan.....                                                    | 1          |
| 1.2 Psikologi Sosial Bersifat Ilmiah.....                               | 2          |
| 1.3 Psikologi Sosial Berfokus pada Perilaku Individu .                  | 9          |
| 1.4 Psikologi Sosial Berusaha Memahami Penyebab<br>Perilaku Sosial..... | 12         |
| DAFTAR PUSTAKA.....                                                     | 22         |
| <b>BAB 2 KOGNISI SOSIAL .....</b>                                       | <b>25</b>  |
| 2.1 Pengertian Kognisi Sosial .....                                     | 25         |
| 2.2 Schema Social.....                                                  | 27         |
| 2.2.1 Schema dan pengaruhnya terhadap kognisi<br>sosial.....            | 32         |
| 2.2.2 Schema dan Proses Belajar .....                                   | 32         |
| 2.3 Heuristik.....                                                      | 34         |
| 2.4 Kesalahan dalam kognisi sosial.....                                 | 35         |
| 2.5 Pemrosesan Otomatis .....                                           | 37         |
| 2.6 Emosi dan Afeksi.....                                               | 37         |
| 2.6.1 Afeksi dan kognisi.....                                           | 38         |
| DAFTAR PUSTAKA.....                                                     | 42         |
| <b>BAB 3 KOMUNIKASI.....</b>                                            | <b>45</b>  |
| 3.1 Pendahuluan.....                                                    | 45         |
| 3.2 Komponen komunikasi .....                                           | 45         |
| 3.2.1 Sumber.....                                                       | 45         |
| 3.2.2 Pesan.....                                                        | 46         |
| 3.2.3 Saluran dan Media.....                                            | 46         |
| 3.2.4 Penerima .....                                                    | 46         |
| 3.2.5 Efek.....                                                         | 46         |
| 3.3 Bahasa Komunikasi.....                                              | 47         |

|                                                                 |           |
|-----------------------------------------------------------------|-----------|
| 3.3.1 Bahasa Verbal .....                                       | 47        |
| 3.3.2 Bahasa Non-Verbal .....                                   | 47        |
| 3.4 Tingkatan Proses Komunikasi .....                           | 48        |
| 3.4.1 Komunikasi intra-pribadi (intrapersonal) .....            | 48        |
| 3.4.2 Komunikasi antar pribadi (interpersonal) .....            | 50        |
| 3.4.3 Komunikasi Kelompok .....                                 | 51        |
| 3.4.4 Komunikasi Publik .....                                   | 51        |
| 3.4.5 Komunikasi Massa .....                                    | 53        |
| 3.5 Model Dasar Komunikasi .....                                | 54        |
| 3.6 Hambatan Komunikasi .....                                   | 61        |
| 3.6.1 Gangguan Teknis .....                                     | 61        |
| 3.6.2 Gangguan Sematik .....                                    | 61        |
| 3.6.3 Gangguan Psikologis .....                                 | 62        |
| 3.6.5 Rintangan Fisik .....                                     | 62        |
| 3.6.5 Rintangan Status .....                                    | 62        |
| 3.6.6 Rintangan Persepsi .....                                  | 62        |
| 3.6.7 Rintangan Budaya .....                                    | 62        |
| DAFTAR PUSTAKA .....                                            | 63        |
| <b>BAB 4 PERILAKU PROSOSIAL .....</b>                           | <b>69</b> |
| 4.1 Memaknai Perilaku Prososial .....                           | 70        |
| 4.2 Terbentuknya Perilaku Prososial .....                       | 76        |
| 4.2.1 Berbagi .....                                             | 78        |
| 4.2.2 Menolong .....                                            | 79        |
| 4.3 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perilaku<br>Prososial ..... | 81        |
| 4.3.1 Ketertarikan Fisik .....                                  | 81        |
| 4.3.2 Persepsi Kesamaan .....                                   | 82        |
| 4.3.3 Kekkerabatan .....                                        | 84        |
| 4.3.4 Empati .....                                              | 85        |
| 4.3.5 Kepribadian .....                                         | 87        |
| 4.3.6 Emosi .....                                               | 88        |
| 4.4 Kesimpulan .....                                            | 91        |
| DAFTAR PUSTAKA .....                                            | 93        |

|                                                          |            |
|----------------------------------------------------------|------------|
| <b>BAB 5 ATRIBUSI.....</b>                               | <b>105</b> |
| 5.1 Pendahuluan.....                                     | 105        |
| 5.2 Pondasi Teori Atribusi.....                          | 105        |
| 5.2.1 Teori Korespondensi Inferensial.....               | 106        |
| 5.2.2 Teori Atribusi Kausal .....                        | 108        |
| 5.3 Faktor Anteseden dari Atribusi.....                  | 110        |
| 5.4 Faktor Konsekuensi dari Atribusi .....               | 112        |
| 5.5 Bias-bias Atribusi.....                              | 114        |
| DAFTAR PUSTAKA.....                                      | 118        |
| <b>BAB 6 PEMBENTUKAN KELOMPOK: <i>NORMING</i> .....</b>  | <b>121</b> |
| 6.1 Pendahuluan.....                                     | 121        |
| 6.2 Tahap Pembentukan Kelompok.....                      | 121        |
| 6.2.1 Forming .....                                      | 122        |
| 6.2.2 Storming.....                                      | 122        |
| 6.2.3 Norming.....                                       | 123        |
| 6.2.4 <i>Performing</i> .....                            | 123        |
| 6.2.5 <i>Adjourning</i> .....                            | 123        |
| 6.3 Tahap Pembentukan Kelompok: Norming .....            | 123        |
| DAFTAR PUSTAKA.....                                      | 128        |
| <b>BAB 7 PEMBENTUKAN KELOMPOK: <i>STORMING</i> .....</b> | <b>129</b> |
| 7.1 Pendahuluan.....                                     | 129        |
| 7.2 Pembentukan Kelompok : Storming .....                | 130        |
| 7.2.1 Konflik Fungsional dan Konflik Disfungsional       | 130        |
| 7.2.2 Dasar Penyelesaian Masalah .....                   | 132        |
| 7.2.3 Lima Tahapan Proses Konflik .....                  | 132        |
| DAFTAR PUSTAKA.....                                      | 135        |
| <b>BAB 8 PENGARUH SOSIAL .....</b>                       | <b>137</b> |
| 8.1 Pendahuluan.....                                     | 137        |
| 8.2 Dua Jenis Pengaruh Sosial .....                      | 137        |
| 8.2.1 Pengaruh Normatif.....                             | 137        |
| 8.2.2 Pengaruh Informasional .....                       | 139        |
| 8.3 Teknik Pengaruh Sosial.....                          | 140        |
| 8.3.1 Teknik Komitmen Dan Konsistensi .....              | 140        |
| 8.3.2 Teknik Berdasarkan Resiprositas .....              | 142        |

|                                                                             |            |
|-----------------------------------------------------------------------------|------------|
| 8.3.3 Teknik Berdasarkan Kelangkaan .....                                   | 144        |
| 8.3.4 Teknik Berdasarkan Menangkap Dan<br>Mengganggu Perhatian .....        | 144        |
| DAFTAR PUSTAKA.....                                                         | 146        |
| <b>BAB 9 PENGEMBANGAN KETERAMPILAN SOSIAL<br/>DALAM BERMASYARAKAT .....</b> | <b>147</b> |
| 9.1 Pendahuluan .....                                                       | 147        |
| 9.1.1 Dasar Teori Social Skills .....                                       | 149        |
| 9.1.2 Definisi Social Skill.....                                            | 150        |
| 9.1.3 Aspek-aspek <i>Social Skills</i> .....                                | 151        |
| 9.1.4 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Social<br>skill .....                 | 153        |
| 9.1.5 Faktor Penghambat Pengembangan Social<br>skill .....                  | 157        |
| DAFTAR PUSTAKA.....                                                         | 159        |
| <b>BAB 10 INTERAKSI SOSIAL PADA RUANG PUBLIK.....</b>                       | <b>161</b> |
| 10.1 Pendahuluan.....                                                       | 161        |
| 10.2 Manusia Membutuhkan Interaksi Sosial .....                             | 162        |
| 10.2.1 Interaksi Bagian dari Kontak dan<br>Komunikasi Sosial .....          | 162        |
| 10.2.2 Interaksi Individu dengan Lingkungannya ....                         | 165        |
| 10.3 Ruang Publik Sebagai Wadah Interaksi Sosial .....                      | 167        |
| 10.3.1 Peran Ruang Publik .....                                             | 168        |
| 10.3.2 Macam-Macam Ruang Publik.....                                        | 169        |
| 10.4 Tatanan Ruang Publik yang Mewadahkan<br>Interaksi Sosial .....         | 173        |
| DAFTAR PUSTAKA.....                                                         | 179        |
| <b>BIODATA PENULIS</b>                                                      |            |

## DAFTAR GAMBAR

|                                                                                             |     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Gambar 1.1.</b> Cakupan Psikologi Sosial.....                                            | 2   |
| <b>Gambar 1.2.</b> Perspective Psikologi Evolusioner .....                                  | 19  |
| <b>Gambar 3.1.</b> Model Aristoteles .....                                                  | 55  |
| <b>Gambar 3.2.</b> Model Lasswell.....                                                      | 56  |
| <b>Gambar 3.3.</b> Model Shannon-Weaver .....                                               | 57  |
| <b>Gambar 3.4.</b> Model Schramm.....                                                       | 58  |
| <b>Gambar 3.5.</b> Model Dance.....                                                         | 59  |
| <b>Gambar 3.6.</b> Model Spiral of Silence Noelle-Neumann ..                                | 60  |
| <b>Gambar 3.7.</b> Komunikasi Proses .....                                                  | 61  |
| <b>Gambar 4.1.</b> Ilustrasi Contoh Perilaku Prososial.....                                 | 70  |
| <b>Gambar 6.1.</b> Tahapan Pembentukan Kelompok oleh<br>Tuchman .....                       | 122 |
| <b>Gambar 7.1.</b> Tahap Pembentukan kelompok .....                                         | 128 |
| <b>Gambar 7.2.</b> Bentuk Konflik.....                                                      | 131 |
| <b>Gambar 7.3.</b> Proses Konflik.....                                                      | 134 |
| <b>Gambar 9.1.</b> Model Social Lering (Bandura).....                                       | 149 |
| <b>Gambar 10.1.</b> Kontak sosial : (a) positif, (b) negatif1.....                          | 165 |
| <b>Gambar 10.2.</b> Ruang Publik : (a) milik pribadi, (b)<br>milik umum.....                | 170 |
| <b>Gambar 10.3.</b> Ruang Publik (a) Tertutup-Mall, (b)<br>Terbuka-Taman Kota .....         | 171 |
| <b>Gambar 10.4.</b> Interaksi sosial pada ruang publik<br>di ruang terbuka. ....            | 175 |
| <b>Gambar 10.5.</b> Interaksi sosial pada ruang publik<br>di dalam bangunan.....            | 176 |
| <b>Gambar 10.6.</b> Ruang Sosiopetal – Tatanan yang<br>memfasilitasi Interaksi sosial ..... | 177 |
| <b>Gambar 10.7.</b> Ruang Sosiofugal – Tatanan mampu<br>mengurangi.....                     | 177 |

## DAFTAR TABEL

|                                                                      |     |
|----------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Tabel 3.1.</b> Model Berlo.....                                   | 58  |
| <b>Tabel 5.1.</b> Jenis-jenis dan Karakteristik Penyebab.....        | 112 |
| <b>Tabel 6.1.</b> Perbedaan antara Komunitas dan<br>Masyarakat ..... | 124 |



# **BAB 1**

## **PENGANTAR PSIKOLOGI SOSIAL**

*Oleh Reza Fahlevi*

### **1.1 Pendahuluan**

Memberikan definisi dari hampir semua bidang adalah tugas yang kompleks. Dalam kasus psikologi sosial, kesulitan ini semakin terlihat dengan cakupan bidang yang luas. Seperti yang akan dilihat di setiap bab buku ini, psikologi sosial memiliki pengertian dan aspek yang luas. Namun, terlepas dari variasi ini, sebagian besar fokus utama psikologi sosial adalah pada tugas berikut: memahami bagaimana dan mengapa individu berperilaku, berpikir, dan merasakan seperti yang mereka lakukan dalam situasi sosial yang melibatkan kehadiran secara langsung atau simbolis orang lain. Bagaimana orang mendefinisikan diri mereka sendiri dan orang lain dalam situasi tertentu dan bagaimana dapat mengubah cara berperilaku. Psikologi sosial adalah ilmu yang mempelajari bagaimana situasi memengaruhi kita, dengan perhatian khusus pada bagaimana orang memandang dan memengaruhi satu sama lain. Lebih tepatnya, ini adalah studi ilmiah tentang bagaimana orang berpikir, mempengaruhi, dan berhubungan satu sama lain (Myers & Twenge, 2022).

Psikologi sosial terletak pada batas psikologi dengan sosiologi. Dibandingkan dengan sosiologi (studi tentang orang dalam kelompok dan masyarakat), psikologi sosial lebih berfokus pada individu dan melakukan lebih banyak eksperimen. Dibandingkan dengan psikologi kepribadian, psikologi sosial kurang berfokus pada perbedaan antar individu dan lebih pada bagaimana orang secara umum memandang dan mempengaruhi satu sama lain. Oleh karena

itu, psikologi sosial dapat didefinisikan sebagai bidang ilmiah yang berupaya memahami sifat dan penyebab perilaku, perasaan, dan pikiran individu dalam situasi sosial. Cara lain untuk mengatakannya adalah dengan mengatakan bahwa psikologi sosial menyelidiki cara berpikir, perasaan, dan tindakan kita yang dipengaruhi oleh lingkungan sosial tempat kita berada oleh orang lain atau pemikiran kita tentang mereka.



**Gambar 1.1.** Cakupan Psikologi Sosial

## 1.2 Psikologi Sosial Bersifat Ilmiah

Banyak orang percaya bahwa istilah sains hanya berlaku untuk bidang-bidang ilmu seperti kimia, fisika, dan biologi yang menggunakan jenis peralatan untuk menyelidiki beberapa aspek dunia fisik. Jika Anda memiliki pandangan yang sama, Anda mungkin menemukan pandangan bahwa psikologi sosial adalah disiplin ilmu yang membingungkan. Bagaimana bidang ilmu yang berusaha mempelajari sifat cinta, penyebab agresi,

pengaruh kelompok pada konsep diri, dan banyak topik lainnya menjadi ilmiah dalam pengertian yang sama dengan fisika atau kimia? Jawabannya sangat sederhana. Istilah sains tidak mengacu pada kelompok khusus bidang yang sangat maju. Sebaliknya, itu mengacu pada dua hal: (1) seperangkat nilai dan (2) metode yang dapat digunakan untuk mempelajari berbagai topik. Oleh karena itu, dalam memutuskan apakah suatu bidang tertentu ilmiah atau tidak, pertanyaan kritisnya adalah: Apakah ia mengadopsi nilai-nilai dan metode ini? Sejauh bidangnya, itu bersifat ilmiah. Sejauh tidak hal itu berada di luar ranah sains. Kita akan memeriksa prosedur yang digunakan oleh psikologi sosial dalam penelitian secara rinci di bagian selanjutnya, jadi di sini akan lebih difokuskan pada nilai-nilai inti yang harus diadopsi oleh semua bidang agar dianggap ilmiah. Empat di antaranya yang paling penting adalah:

**Akurasi:** Komitmen untuk mengumpulkan dan mengevaluasi informasi tentang dunia (termasuk perilaku sosial) dengan cara yang hati-hati, tepat, dan bebas kesalahan. Ini berarti bahwa "menonton orang" biasa yang mungkin dilakukan masing-masing dari kita di acara yang ramai tidak akan memenuhi definisi ini. Masing-masing dari kita mungkin fokus pada hal-hal yang berbeda sehingga hanya ada sedikit ketelitian, dan pengamatan akan kurang dapat diulang "temuan" yang sama ketika dilakukan oleh orang lain mungkin tidak diperoleh.

**Objektivitas:** Komitmen untuk memperoleh dan mengevaluasi informasi tersebut dengan cara yang sebebaskan mungkin dari bias. Ini berarti bahwa dengan "orang-orang yang menonton" biasa kita dapat mengevaluasi apa yang kita lihat berbeda dari yang orang lain lakukan, sehingga pengamatan kita kurang objektivitas.

**Skeptisisme:** Komitmen untuk menerima temuan sebagai akurat hanya jika telah diverifikasi berulang kali. Di sini sekali lagi Anda harus memperhatikan pentingnya replikasi di

mana peneliti yang berbeda dapat mereproduksi prosedur yang digunakan oleh orang lain dan sampai pada kesimpulan konseptual yang sama.

Keterbukaan: Komitmen untuk mengubah pandangan seseorang bahkan pandangan yang dianut dengan kuat jika bukti yang ada menunjukkan bahwa pandangan tersebut tidak akurat.

Psikolog sosial telah menghasilkan banyak hal yang tidak terduga dengan melakukan penelitian, yang mengharuskan kita untuk mempertimbangkan kembali peran kelompok untuk kesejahteraan kita, berapa banyak proses yang beroperasi secara tidak sadar, bagaimana pembingkaian masalah dapat memengaruhi sikap dan preferensi kita, dan apa yang sebenarnya membuat orang bahagia seringkali berbeda dengan ekspektasi kita terhadap apa yang akan dilakukannya. Semua ini telah menyarankan revisi asumsi tentang sifat manusia. Psikologi sosial, sebagai bidang ilmu, berkomitmen pada nilai-nilai ini dan menerapkannya dalam upayanya untuk memahami sifat perilaku sosial. Sebaliknya, bidang-bidang yang tidak ilmiah membuat penegasan tentang dunia, dan tentang orang-orang yang tidak diuji dan dianalisis dengan cermat yang diperlukan oleh nilai-nilai psikologi sosial. Dalam bidang-bidang seperti astrologi dan aromaterapi, intuisi, keyakinan, dan kekuatan tak teramati dianggap cukup untuk mencapai kesimpulan kebalikan dari apa yang benar dalam psikologi sosial.

"Tapi mengapa mengadopsi pendekatan ilmiah? Bukankah psikologi sosial hanyalah akal sehat?". Lagi pula, kita semua menghabiskan sebagian besar hidup kita untuk berinteraksi dengan orang lain dan memikirkan mereka, jadi dalam arti tertentu, kita semua adalah psikolog sosial amatir. Jadi, mengapa kita masing-masing tidak mengandalkan pengalaman dan intuisi kita sendiri sebagai dasar untuk mengambil kesimpulan tentang sisi sosial kehidupan?. Jawaban

langsungnya: karena sumber-sumber tersebut memberikan panduan yang tidak konsisten dan tidak dapat diandalkan untuk memahami perilaku sosial. Hal ini terjadi karena pengalaman kita sendiri unik dan mungkin tidak memberikan dasar yang kuat untuk menjawab pertanyaan umum seperti: "Mengapa orang terkadang 'mengikuti kelompok' bahkan ketika mereka mungkin tidak setuju dengan apa yang dilakukannya?" dan "Bagaimana kita bisa tahu apa yang dipikirkan atau dirasakan orang lain pada waktu tertentu?" Selain itu, seperti yang telah kita pelajari dari penelitian psikologi sosial, orang seringkali tidak menyadari apa yang memengaruhi mereka. Individu juga mungkin dapat menghasilkan "teori" tentang bagaimana mereka dipengaruhi atau tidak dipengaruhi oleh orang lain, tetapi kepercayaan akal sehat seperti itu sering dibiaskan oleh angan-angan. Kita mungkin ingin melihat diri kita sendiri sebagai "independen" dan gagal melihat bagaimana kita sebenarnya dipengaruhi oleh orang lain, atau alternatifnya kita mungkin ingin percaya bahwa perubahan tertentu mungkin terjadi sehingga kita mengklaim telah dipengaruhi oleh orang lain yang memiliki pandangan yang sama dengan kita, mungkin lebih dari kita sebenarnya.

Misalnya, perhatikan pernyataan berikut: "Ketidakhadiran membuat hati semakin dekat." Ketika orang dipisahkan dari orang yang mereka cintai, mereka merindukan mereka dan mungkin mengalami kerinduan yang meningkat untuk mereka. Banyak orang akan setuju dengan ide ini, sebagian karena mereka dapat mengambil contoh seperti itu dari ingatan mereka sendiri. Tetapi sekarang pertimbangkan pernyataan berikut: "Di luar pandangan, di luar pikiran." Apakah ide ini benar? Apakah Anda, setelah putus atau meninggalkan kekasih anda di zaman sekolah dan bersumpah cinta abadi, menemukan minat romantis baru dengan cukup cepat setelah tiba di perguruan tinggi? Banyak lagu populer

menganjurkan hal itu misalnya, lagu Crosby, Stills, Nash, dan Young: "Jika Anda tidak bisa bersama orang yang Anda cintai, cintailah orang yang bersama Anda." Seperti yang Anda lihat, kedua pandangan ini keduanya disarankan oleh akal sehat dan budaya populer bertentangan. Hal yang sama berlaku untuk banyak pengamatan informal lainnya tentang perilaku manusia masing-masing tampak masuk akal, tetapi sering menyiratkan kesimpulan yang berlawanan. Bagaimana dengan ini: "Dua kepala lebih baik dari satu," atau pepatah Cina "tiga biksu tidak punya air untuk diminum." Seseorang menyarankan bahwa ketika orang bekerja sama, mereka bekerja lebih baik (misalnya, membuat keputusan yang lebih baik). Yang terakhir menunjukkan bahwa ketika orang bekerja sama, mereka mungkin bertindak dengan cara yang benar-benar merusak produk (misalnya, mereka membuat keputusan yang lebih buruk).

Banyak penelitian sistematis yang hati-hati telah mengungkapkan bahwa apakah kelompok menunjukkan kinerja yang lebih baik atau lebih buruk daripada individu tergantung pada berbagai faktor: sifat tugas, apakah pekerjaan dapat dibagi secara efektif, keahlian anggota kelompok, dan seberapa baik informasi dibagi di antara mereka (Minson & Mueller, 2012; Stasser, Stewart, & Wittenbaum, 1995; van Ginkel & van Knippenberg, 2009). Ini juga merupakan kasus bahwa ada ide-ide yang didukung secara luas tentang berbagai aspek kehidupan sosial yang tidak konsisten satu sama lain. Hanya bukti penelitian objektif yang dapat memberikan jawaban yang jelas tentang gagasan kontradiktif mana yang benar.

Kita dapat dipengaruhi oleh perilaku orang lain baik dengan melihat dan bersama mereka melalui media sosial atau dengan secara fisik berinteraksi langsung dalam peristiwa semacam itu. Interaksi demikian seperti itu kepada orang lain, terutama ketika kita mengidentifikasi diri dengan orang lain,

sering memberikan efek yang kuat pada perilaku dan pemikiran kita sendiri.

Sekarang, poin utama kita seharusnya sudah jelas: Akal sehat sering menunjukkan gambaran perilaku manusia yang membingungkan dan tidak konsisten. Namun, ia dapat menawarkan hipotesis menarik yang dapat diuji dalam penelitian terkontrol. Apa yang tidak diberitahukan kepada kita adalah kapan prinsip atau generalisasi berlaku misalnya, apakah "ketidakhadiran membuat hati semakin dekat", terutama di antara hubungan yang telah mencapai tingkat komitmen tertentu? Demikian pula, itu tidak memberi tahu kita untuk siapa, atau jenis hubungan, "di luar pandangan, di luar pikiran" yang paling mungkin terjadi. Hanya pendekatan ilmiah yang meneliti pemikiran dan perilaku sosial dalam konteks dan populasi yang berbeda (seperti orang muda versus orang tua) yang dapat memberikan informasi semacam itu, dan ini adalah salah satu alasan dasar para psikolog sosial menaruh kepercayaan mereka pada metode ilmiah: Ini menghasilkan bukti yang lebih konklusif. Faktanya, seperti yang akan segera anda lihat, ini dirancang untuk membantu kita menentukan tidak hanya prediksi mana yang berlawanan yang disebutkan sebelumnya yang benar, tetapi juga kapan, untuk siapa, dan mengapa satu atau yang lain mungkin berlaku.

Tapi ini bukan satu-satunya alasan untuk tidak mengandalkan akal sehat, pemikiran kita tunduk pada beberapa jenis bias yang dapat menyesatkan kita. Berikut salah satu contohnya: Pikirkan kembali proyek-proyek besar yang telah anda kerjakan di masa lalu (menulis makalah, memasak hidangan yang rumit, mengecat kamar anda). Sekarang, coba ingat dua hal: (1) perkiraan awal anda tentang berapa lama waktu yang anda perlukan untuk menyelesaikan pekerjaan ini dan (2) berapa lama sebenarnya waktu yang dibutuhkan. Apakah ada jarak antara kedua angka ini? Kemungkinan besar karena sebagian besar dari kita menjadi korban kekeliruan

perencanaan, ada kecenderungan kuat untuk percaya bahwa proyek akan memakan waktu lebih sedikit daripada yang sebenarnya atau, sebagai alternatif, kita dapat mencapai lebih banyak dalam jangka waktu tertentu daripada yang sebenarnya. (Halkjelsvik & Jorgensen, 2012). Selain itu, kita berulang kali menjadi korban bias ini dalam pikiran kita, meskipun pengalaman berulang kali mengatakan kepada kita "semuanya membutuhkan waktu lebih lama dari yang kita kira."

Mengapa kita tunduk pada kesalahan semacam ini? Riset oleh psikolog sosial menunjukkan bahwa sebagian dari jawabannya melibatkan kecenderungan untuk memikirkan masa depan ketika kita memperkirakan berapa lama waktu yang diperlukan untuk suatu pekerjaan. Hal ini mencegah kita untuk mengingat berapa lama tugas yang sama berlangsung di masa lalu, dan itu, pada gilirannya, membuat kita meremehkan waktu yang kita butuhkan sekarang (Buehler, Griffin, & Ross, 1994). Ini hanyalah salah satu dari banyak cara di mana kita dapat dan sering melakukannya, membuat kesalahan dalam memikirkan orang lain (dan diri kita sendiri). Karena kita rentan terhadap kesalahan seperti itu dalam pemikiran kita tentang dunia sosial, kita tidak dapat mengandalkan introspeksi tentang pengaruh pada kita atau mengandalkan akal sehat untuk memecahkan misteri perilaku sosial. Sebaliknya, kita membutuhkan bukti ilmiah tentang apa yang kebanyakan orang lakukan, apakah mereka menyadarinya atau tidak, dan memberikan bukti semacam itu, pada dasarnya, adalah inti dari psikologi sosial.

Psikologi sosial adalah ilmu muda. Eksperimen psikologi sosial pertama dilaporkan sedikit lebih dari satu abad yang lalu, dan buku teks psikologi sosial pertama tidak muncul sampai sekitar tahun 1900 (Smith, 2005). Baru pada tahun 1930-an psikologi sosial mengambil bentuknya yang sekarang. Tidak sampai Perang Dunia II itu mulai muncul sebagai medan yang

semarak seperti sekarang ini. Dan baru pada tahun 1970-an dan seterusnya psikologi sosial mencapai percepatan pertumbuhan di Asia, pertama di India, kemudian di Hong Kong dan Jepang, dan, baru-baru ini, di China dan Taiwan (Haslam & Kashima, 2010).

### **1.3 Psikologi Sosial Berfokus pada Perilaku Individu**

Masyarakat sangat bervariasi jika kita bahas dalam hal tingkat kekerasan mereka secara keseluruhan; namun, psikologi sosial berfokus untuk menjelaskan mengapa individu melakukan tindakan agresif atau menahan diri untuk tidak melakukannya. Pengakuan perbedaan budaya seperti itu berlaku untuk hampir semua aspek lain dari perilaku sosial, dari kesesuaian hingga membantu, cinta serta konflik, tetapi psikologi sosial bertujuan untuk mengatasi pemikiran dan proses emosional yang mendasari tindakan tersebut pada individu. Ini berarti bahwa, seperti yang kita catat sebelumnya, karena tidak satu pun dari kita adalah "pulau" dan kita semua, sebaliknya, sangat dipengaruhi oleh orang lain dan situasi yang kita hadapi, banyak penelitian akan secara sistematis memeriksa budaya dan faktor kontekstual lainnya untuk menjelaskan bagaimana pengaruh tersebut diberikan pada individu.

Psikolog sosial meneliti bagaimana kelompok mempengaruhi perilaku individu, bagaimana budaya menjadi terinternalisasi dan mempengaruhi preferensi individu, dan bagaimana emosi dan suasana hati mempengaruhi keputusan yang dibuat oleh individu. Meskipun penekanan kita akan tertuju pada bagaimana faktor-faktor sosial mempengaruhi individu, seperti yang akan anda lihat di sepanjang buku ini, ada banyak faktor nonsosial (fitur lingkungan; bagaimana informasi yang kita terima dibingkai) dapat memberikan efek

yang kuat pada kita, seringkali dengan memengaruhi emosi dan pemikiran sosial kita. Minat utama kajian ini terletak pada pemahaman bagaimana situasi sosial membentuk tindakan individu. TINDAKAN DAN KARAKTERISTIK ORANG LAIN pertimbangkan jelas, ini tidak berarti peran faktor sosial dan budaya dalam membentuk individu diabaikan. Jauh dari itu. Misalnya, banyak penelitian telah mulai membahas bagaimana etnisitas dan kelas sosial membentuk "diri" kita (apakah kita menafsirkannya sebagai independen dari orang lain atau saling bergantung dengan mereka) dan, akibatnya, perilaku sosial (Markus & Kitayama, 2010). Ini berarti bahwa beberapa pengaturan kelembagaan akan dinilai sebagai "bersahabat" atau lebih cocok untuk satu jenis diri daripada yang lain. Jiang (2016), misalnya, meneliti bagaimana guru pra-jabatan di negara negara yang dicirikan oleh nilai kolektivistik/interdependen (misalnya, Singapura, Hong Kong, dan Taiwan) atau individualistik/independen (misalnya, AS) berbeda dalam cara membentuk diri mereka disebabkan kegagalan akademik pada siswa dari status sosial ekonomi yang lebih rendah. Studi ini menemukan bahwa guru dari budaya kolektivistik cenderung mengaitkan kegagalan akademik dengan perbedaan individu akankah tindakan orang lain ini berdampak pada emosi, pikiran, dan perilaku anda sendiri? Sangat mungkin. Jika Anda juga tertarik pada romansa potensial, Anda mungkin sangat senang ketika melihat seseorang menatap anda dengan cara "mari kita saling mengenal", dan anda kemudian dapat pergi dan berkata "Hai!" Saat anda melihat teman Anda menangis, Anda cenderung bertanya "apa yang terjadi?" dan duduk untuk memberinya kenyamanan saat anda mendengarkan ceritanya. Contoh seperti ini, di mana kita mengamati orang lain dan menanggapi, menunjukkan bahwa ekspresi emosi orang lain sering kali berdampak kuat pada diri kita. Faktor pribadi, seperti kecerdasan dan kurangnya motivasi. Di sisi lain, guru

dari negara-negara individualistik mengaitkan kegagalan akademik dengan faktor kontekstual, seperti keluarga dan masyarakat.

Psikologi sosial mempelajari pemikiran, pengaruh, dan hubungan kita dengan mengajukan pertanyaan yang membuat kita semua penasaran. Berikut beberapa contohnya:

1. Apakah perilaku sosial kita lebih bergantung pada situasi yang kita hadapi atau pada cara kita menafsirkannya? Penafsiran kita penting. Keyakinan sosial dapat terpenuhi dengan sendirinya. Sebagai contoh, orang yang menikah dengan bahagia akan mengatributkan kata-kata tajam dari pasangannya dengan penafsiran ("Tidak bisakah kamu menempatkannya pada tempatnya?") dengan sesuatu di luar, atau ("Dia pasti mengalami hari yang membuat frustrasi"). Orang yang menikah dengan tidak bahagia akan menghubungkan komentar yang sama dengan disposisi yang kejam ("Astaga, orang yang menyebalkan!") Dan mungkin menanggapi dengan serangan balik. Selain itu, mengharapkan permusuhan dari pasangannya, mereka mungkin berperilaku kesal, sehingga menimbulkan permusuhan yang mereka ciptakan.
2. Apakah orang akan kejam jika diperintah? Bagaimana Nazi Jerman menyusun dan menerapkan pembantaian 6 juta orang Yahudi yang tidak masuk akal? Tindakan jahat itu terjadi antara lain karena ribuan orang mengikuti perintah. Mereka menempatkan para tahanan di kereta api, menggiring mereka ke "pancuran" yang ramai, dan meracuni mereka dengan gas. Bagaimana orang bisa terlibat dalam tindakan mengerikan seperti itu? Apakah orang-orang itu bukan manusia biasa? Stanley Milgram (1974) bertanya-tanya. Jadi dia mengatur situasi di mana orang diperintahkan untuk memberikan tingkat kejutan listrik yang meningkat kepada seseorang yang mengalami

kesulitan mempelajari serangkaian kata. Hampir dua pertiga dari peserta sepenuhnya mematuhi.

3. Untuk membantu? atau untuk membantu diri sendiri? Saat kantong uang berjatuhan dari sebuah truk lapis baja pada suatu hari di musim gugur, \$2 juta tersebar di sepanjang jalan Columbus, Ohio. Beberapa pengendara berhenti untuk membantu, mengembalikan \$100.000. Menilai dari \$1.900.000 yang hilang, banyak lagi yang berhenti untuk membantu diri mereka sendiri. (Apa yang akan Anda lakukan?) Ketika insiden serupa terjadi beberapa bulan kemudian di San Francisco dan Toronto, hasilnya sama: Orang yang lewat mengambil sebagian besar uang. Situasi apa yang memicu orang untuk membantu atau serakah? Apakah beberapa konteks budaya mungkin desa dan kota kecil menghasilkan lebih sedikit “difusi tanggung jawab” dan lebih banyak membantu?

Pertanyaan-pertanyaan ini berfokus pada bagaimana orang melihat dan mempengaruhi satu sama lain dan itulah dimaksud dengan psikologi sosial. Psikolog sosial mempelajari sikap dan keyakinan, konformitas dan kemandirian, cinta dan benci.

## **1.4 Psikologi Sosial Berusaha Memahami Penyebab Perilaku Sosial**

Psikolog sosial terutama tertarik untuk memahami banyak faktor dan kondisi yang membentuk pemikiran sosial dan perilaku individu, tindakan, perasaan, keyakinan, ingatan, dan penilaian mereka. Jelas, sejumlah besar variabel dapat berperan, meskipun sebagian besar berada di bawah lima judul utama yang dijelaskan di sini.

## **Tindakan Dan Karakteristik Orang Lain**

Pertimbangkan kejadian berikut:

Anda berada di sebuah pesta dan Anda memperhatikan bahwa orang yang sangat menarik sedang tersenyum kepada Anda. Faktanya, orang ini melihat Anda dengan cara yang menyisakan sedikit ruang untuk interpretasi: Orang itu mengirimkan sinyal yang jelas dengan mengatakan "Hei, kamu terlihat menggoda!" Anda kembali dari kelas suatu hari dan ketika Anda mendekati pintu ke kamar asrama Anda, Anda melihat seorang teman Anda sedang duduk di lantai dengan pandangan sangat sedih. Anda berhenti untuk bertanya apakah dia baik-baik saja, dan Anda melihat bahwa dia menangis.

Akankah tindakan orang lain ini berdampak pada emosi, pikiran, dan perilaku Anda sendiri? Sangat mungkin. Jika Anda juga tertarik pada romansa potensial, Anda mungkin sangat senang ketika melihat seseorang menatap Anda dengan cara "mari kita saling mengenal", dan Anda kemudian dapat pergi dan berkata "Hai!" Saat Anda melihat teman Anda menangis, Anda cenderung bertanya "apa yang terjadi?" dan duduk untuk memberinya kenyamanan saat Anda mendengarkan ceritanya. Contoh seperti ini, di mana kita mengamati orang lain dan menanggapi, menunjukkan bahwa ekspresi emosi orang lain sering kali berdampak kuat pada diri kita.

Selain itu, kita juga sering terpengaruh oleh penampilan orang lain. Jujurlah: Tidakkah Anda berperilaku berbeda terhadap orang yang sangat menarik dibandingkan dengan orang yang kurang menarik? Terhadap orang yang sangat tua dibandingkan dengan yang muda? Terhadap orang-orang yang berasal dari kelompok etnis Anda sendiri dibandingkan dengan orang-orang yang berbeda dari Anda? Jawaban Anda untuk pertanyaan ini mungkin "ya", karena kita sering bereaksi terhadap karakteristik orang lain yang terlihat, seperti penampilan mereka (McCall, 1997; Twenge & Manis, 1998). Faktanya, temuan penelitian (Hassin & Trope, 2000)

menunjukkan bahwa kita tidak dapat mengabaikan penampilan orang lain meskipun kita secara sadar berusaha melakukannya. Jadi, terlepas dari peringatan untuk menghindari "menilai buku dari sampulnya", kita sering kali sangat terpengaruh oleh keanggotaan kelompok orang lain seperti yang ditunjukkan oleh penampilan—bahkan jika kita tidak menyadari efek semacam itu dan mungkin menolaknya.

Ketika Orang Lain Mengkomunikasikan Emosinya, Kita Menanggapinya Kita sering terpengaruh oleh ekspresi emosi orang lain. Meskipun dalam satu kasus orang tersebut mengungkapkan emosi positif terhadap kita dan dalam kasus lain orang tersebut mengungkapkan perasaan negatif, dalam kedua kasus ini kita mungkin termotivasi untuk mendekati orang lain tersebut.

keberadaan mereka. Menariknya, temuan penelitian menunjukkan bahwa mengandalkan penampilan orang lain sebagai panduan untuk karakteristik mereka tidak selalu salah; pada kenyataannya, mereka bisa relatif akurat, terutama ketika kita dapat mengamati orang lain berperilaku secara spontan, bukan dalam foto berpose (Nauman, Vazire, Rentfrow, & Gosling, 2009).

## **Proses Kognitif**

Misalkan Anda telah mengatur untuk bertemu seorang teman, dan orang ini terlambat. Nyatanya, setelah 30 menit Anda mulai curiga bahwa teman Anda tidak akan pernah datang. Akhirnya, mereka muncul dan berkata “Maaf. Aku lupa janji bertemu denganmu sampai beberapa menit yang lalu.” Bagaimana Anda akan bereaksi? Mungkin Anda akan merasakan gangguan. Namun, bayangkan sebaliknya, teman Anda berkata, “Maaf saya terlambat. . . Ada kecelakaan besar, dan lalu lintas macet bermil-mil.” Sekarang bagaimana reaksi Anda? Mungkin Anda tidak akan terlalu kesal tetapi belum tentu. Jika teman Anda sering terlambat dan pernah

menggunakan alasan ini sebelumnya, Anda mungkin curiga apakah penjelasan ini benar. Sebaliknya, jika ini adalah pertama kalinya teman Anda terlambat, atau jika teman Anda tidak pernah menggunakan alasan seperti itu sebelumnya, Anda dapat menerimanya sebagai kebenaran. Dengan kata lain, reaksi Anda dalam situasi ini akan bergantung pada ingatan Anda tentang perilaku teman Anda di masa lalu dan kesimpulan Anda tentang apakah penjelasan mereka benar. Situasi seperti ini menarik perhatian pada fakta bahwa proses kognitif memainkan peran penting dalam perilaku sosial. Kami mencoba memahami orang-orang di dunia sosial kami dengan mengaitkan tindakan mereka dengan sesuatu tentang mereka (misalnya, sifat mereka) atau sesuatu tentang keadaan (misalnya, lalu lintas yang tidak terduga). Ini berarti kita terlibat dalam banyak kognisi sosial, berpikir panjang dan keras tentang orang lain seperti apa mereka, mengapa mereka melakukan apa yang mereka lakukan, bagaimana mereka bereaksi terhadap perilaku kita, dan seterusnya (Shah, 2003). Psikolog sosial sangat menyadari pentingnya proses semacam itu dan kognisi sosial adalah bidang penelitian yang sangat penting (Fiske, 2009).

### **Variabel Lingkungan: Dampak Dunia Fisik**

Apakah kita menjadi lebih mudah tersinggung dan agresif saat cuaca panas dan beruap dibandingkan saat cuaca lebih sejuk dan nyaman (Bell, Greene, Fisher, & Baum, 2001)? Apakah paparan bau yang menyenangkan di udara membuat orang lebih membantu orang lain (Baron, 1997)? Apakah sekadar melihat uang seperti gambar uang dolar mengganggu kemampuan kita untuk menikmati kesenangan kecil dalam hidup seperti rasa coklat (Quoidbach, Dunn, Petrides, & Mikolajczak, 2010)? Temuan penelitian menunjukkan bahwa aspek lingkungan fisik memang dapat memengaruhi perasaan,

pikiran, dan perilaku kita, sehingga variabel-variabel ini juga termasuk dalam ranah psikologi sosial modern.

## **Faktor Biologis**

Apakah perilaku sosial dipengaruhi oleh proses biologis? Di masa lalu, sebagian besar psikolog sosial mungkin menjawab tidak, dan tentu saja tidak secara langsung. Sekarang, bagaimanapun, beberapa menyarankan bahwa preferensi, emosi, dan perilaku kita mungkin terkait, sampai batas tertentu, dengan warisan biologis kita.

(Buss, 2008) meskipun pengalaman sosial juga memiliki efek yang kuat dan dapat berinteraksi dengan faktor genetik dalam menghasilkan pola kompleks kehidupan sosial kita (Gillath, Shaver, Baek, & Chun, 2008). Agaknya, preferensi untuk karakteristik yang terkait dengan kesehatan dan kekuatan yang baik di antara nenek moyang kita meningkatkan peluang mereka untuk berhasil bereproduksi; ini, pada gilirannya, dapat berkontribusi pada preferensi kita terhadap orang-orang yang memiliki aspek penampilan ini. Melalui proses evolusi, yang melibatkan tiga komponen dasar variasi, pewarisan, dan seleksi, kecenderungan tersebut menjadi bagian dari pewarisan biologis kita. Variasi mengacu pada fakta bahwa organisme yang termasuk dalam spesies tertentu bervariasi dalam berbagai cara; memang, variasi seperti itu merupakan bagian dasar dari kehidupan di planet kita. Manusia, seperti yang telah Anda ketahui, berbeda-beda pada apa yang kadang-kadang tampak seperti dimensi yang tak terhitung jumlahnya. Warisan mengacu pada fakta bahwa beberapa dari variasi ini dapat diwariskan dari satu generasi ke generasi berikutnya melalui mekanisme rumit yang baru mulai kita pahami sekarang.

Seleksi mengacu pada fakta bahwa beberapa variasi memberi individu yang memilikinya sebuah "keunggulan" dalam hal reproduksi: Mereka lebih mungkin untuk bertahan

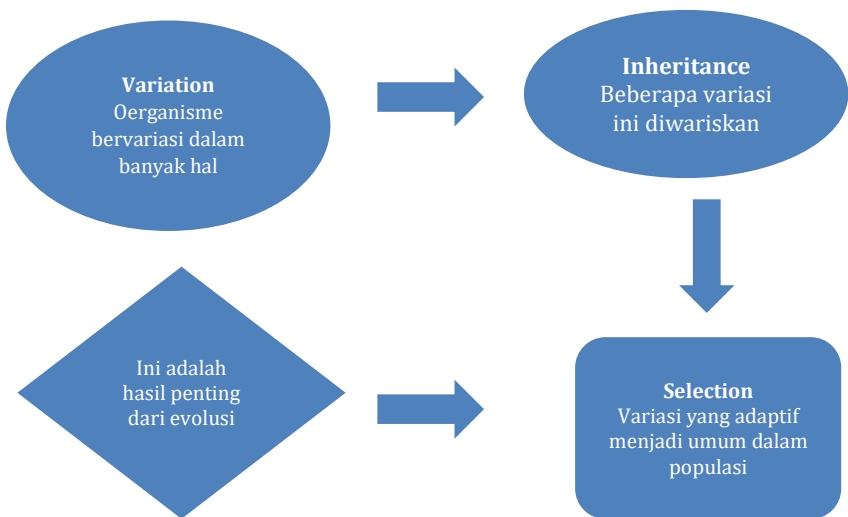
hidup, menemukan pasangan, dan mewariskan variasi ini ke generasi berikutnya. Hasilnya adalah seiring berjalannya waktu, semakin banyak anggota spesies yang memiliki variasi ini. Perubahan karakteristik suatu spesies dari waktu ke waktu, jangka waktu yang sangat lama merupakan hasil nyata dari evolusi. Pandangan bahwa faktor biologis memainkan peran penting dalam perilaku sosial telah ditekankan di antara mereka yang mengambil perspektif psikologi evolusioner (misalnya, Buss, 2004).

Cabang psikologi ini menunjukkan bahwa spesies kita, seperti yang lainnya, telah tunduk pada proses evolusi biologis sepanjang sejarahnya dan, sebagai akibatnya, kita sekarang memiliki sejumlah besar mekanisme psikologis yang berevolusi yang membantu (atau pernah membantu) kita. Untuk menangani masalah penting yang berkaitan dengan kelangsungan hidup. Nyatanya, menjadi jelas bahwa pengoperasian kedua faktor ini, biologi dan pengalaman sosial tidak berjalan satu arah. Pengalaman stres, terutama di awal kehidupan tetapi juga di masa dewasa sebagai fungsi paparan berbagai bentuk trauma termasuk kekerasan politik, dapat menyebabkan perubahan neurobiologis yang memengaruhi kesejahteraan psikologis (Canetti & Lindner, 2015; Hertzman & Boyce, 2010; McInnis, McQuaid, Mathe son, & Anisman, 2015). Memang, sekarang ada bukti yang terakumulasi bahwa faktor lingkungan dan pengalaman sosial melalui apa yang disebut proses epigenetik, di mana operasi gen tertentu dihidupkan atau dimatikan dapat memengaruhi perilaku, terkadang lama setelah paparan awal (Spector, 2012).

Pandangan bahwa faktor biologis memainkan peran penting dalam perilaku sosial telah ditekankan di antara mereka yang mengambil perspektif psikologi evolusioner (Buss, 2004; Buss & Shackelford, 1997). Cabang psikologi ini menunjukkan bahwa manusia, seperti yang lainnya, telah tunduk pada proses evolusi biologis sepanjang sejarahnya dan,

sebagai akibatnya, kita sekarang memiliki sejumlah besar mekanisme psikologis yang berevolusi yang membantu (atau pernah membantu) kita untuk menangani masalah penting yang berkaitan dengan kelangsungan hidup.

Melalui proses evolusi, yang melibatkan tiga komponen dasar variasi, pewarisan, dan seleksi, kecenderungan tersebut menjadi bagian dari pewarisan biologis kita. Variasi mengacu pada fakta bahwa organisme yang termasuk dalam spesies tertentu bervariasi dalam berbagai cara; memang, variasi seperti itu merupakan bagian dasar dari kehidupan di planet kita. Manusia, seperti yang telah Anda ketahui, berbeda-beda pada apa yang kadang-kadang tampak seperti dimensi yang tak terhitung jumlahnya. Warisan mengacu pada fakta bahwa beberapa dari variasi ini dapat diwariskan dari satu generasi ke generasi berikutnya melalui mekanisme rumit yang baru mulai kita pahami sekarang. Seleksi mengacu pada fakta bahwa beberapa variasi memberi individu yang memilikinya sebuah "keunggulan" dalam hal reproduksi: Mereka lebih mungkin untuk bertahan hidup, menemukan pasangan, dan mewariskan variasi ini ke generasi berikutnya. Hasilnya adalah seiring berjalannya waktu, semakin banyak anggota spesies yang memiliki variasi ini. Perubahan karakteristik suatu spesies dari waktu ke waktu jangka waktu yang sangat lama merupakan hasil nyata dari evolusi.



**Gambar 1.2.** Perspective Psikologi Evolusioner

Psikolog sosial yang mengadopsi perspektif evolusi menyarankan bahwa proses ini berlaku untuk setidaknya beberapa aspek perilaku sosial. Misalnya, pertimbangkan pertanyaan tentang preferensi pasangan. Mengapa kita menganggap beberapa orang menarik? Menurut perspektif evolusioner karena karakteristik yang mereka tunjukkan fitur wajah yang simetris; tubuh yang kencang dan indah; kulit cerah; rambut berkilau diasosiasikan dengan "gen yang baik", mereka cenderung menunjukkan bahwa orang yang memilikinya adalah orang yang sehat dan kuat dan karena itu adalah pasangan yang baik (Schmitt & Buss, 2001; Tesser & Martin, 1996). Misalnya, ciri-ciri ini yang kami anggap menarik berpotensi menunjukkan bahwa orang yang menunjukkannya memiliki sistem kekebalan yang kuat yang melindunginya dari banyak penyakit (Li & Kenrick, 2006).

Agaknya, preferensi untuk karakteristik yang terkait dengan kesehatan dan kekuatan yang baik di antara nenek moyang kita meningkatkan peluang mereka untuk berhasil bereproduksi; ini, pada gilirannya, dapat berkontribusi pada preferensi kami terhadap orang-orang yang memiliki aspek penampilan ini.

Apakah ada alasan untuk menganggap bahwa evolusi mungkin mendukung perilaku yang berbeda untuk pria dan wanita? Ketika diminta untuk menunjukkan karakteristik di bagian romantis potensial jika mereka merasa diinginkan, baik gender tetapi terutama wanita menilai selera humor yang tinggi dalam daftar (misalnya, Buss, 2008). Dari sudut pandang evolusioner, selera humor mungkin menandakan kecerdasan tinggi, yang akan membuat orang yang humoris menjadi menarik (Griskevicius et al., 2009). Kemungkinan lain adalah selera humor menandakan sesuatu yang lain: minat untuk membentuk hubungan baru. Humor mungkin menandakan bahwa orang tersebut bersedia dan tertarik. Penelitian oleh (Li, dkk, 2009) menemukan bahwa orang lebih cenderung menggunakan humor dan tawa ketika mereka menemukan orang lain menarik daripada ketika tidak. Sebuah studi internasional menunjukkan bahwa laki-laki dan perempuan homoseksual dan heteroseksual memiliki peringkat humor sebagai salah satu ciri terpenting saat mempertimbangkan calon pasangan romantis (Lippa, 2007). Bahkan di situs kencan, humor berperan: Di Tinder, salah satu aplikasi kencan terbesar di dunia, pengguna wanita yang menganggap profil online seseorang menarik melaporkan niat yang lebih kuat untuk mengencani mereka jika profil tersebut menyertakan garis humor.

Topik lain telah dipelajari dari perspektif evolusi (misalnya, membantu orang lain; agresi; daya tarik), dan kami akan menjelaskan penelitian ini di bab lain. Di sini, kami ingin menekankan fakta berikut: Perspektif evolusioner tidak

menyatakan bahwa kita mewarisi pola perilaku sosial tertentu; sebaliknya, cenderung bahwa kita mewarisi kecenderungan atau predisposisi yang mungkin terlihat dalam tindakan terbuka kita, bergantung pada lingkungan tempat kita tinggal. Demikian pula, perspektif ini tidak menunjukkan bahwa kita "dipaksa" atau didorong oleh gen kita untuk bertindak dengan cara tertentu.

Sebaliknya, itu hanya menunjukkan bahwa karena warisan genetik kita, kita memiliki kecenderungan untuk berperilaku dengan cara tertentu, setidaknya di masa lalu, mungkin telah meningkatkan peluang nenek moyang kita untuk bertahan hidup dan mewariskan gen mereka kepada kita. Kecenderungan ini, bisa dan seringkali ditimpa oleh faktor kognitif dan efek pengalaman (Pettijohn & Jungeberg, 2004). Misalnya, apa yang dianggap menarik berubah dari waktu ke waktu dan seringkali sangat berbeda dalam berbagai budaya. Jadi ya, faktor genetik memainkan peran tertentu dalam perilaku dan pemikiran kita, tetapi jelas hanya satu faktor di antara banyak faktor yang memengaruhi cara kita berpikir dan bertindak.

## DAFTAR PUSTAKA

- Bell, PA, Greene, TC, Fisher, JD & Baum, A 2001, *Environmental psychology* (5th ed.), CA: Wadsworth/Thomson Learning, Belmon.
- Buehler, R, Griffin, D, & Ross, M 1994, Exploring the “planning fallacy”: Why people underestimate their task completion times, *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 67, 366–381.
- Buss, DM 2008, *Evolutionary psychology: The new science of the mind* (3rd ed.), Allyn & Bacon, Boston.
- Canetti, D, & Lindner, M 2015, Exposure to political violence and political behavior: Psychological mechanisms of transformation. In K. J. Reynolds & N. R. Branscombe (Eds.), *Psychology of change: Life contexts, experiences, and identities*, pp. 77–94, Psychology Press, New York.
- David, GM, & Jean MT 2022, *Social Psychology*, McGraw Hill, New York.
- Fiske, ST 2009, Social cognition. In D. Sander & K. R. Scherer (Eds.), *Oxford companion to emotion and the affective sciences*, pp. 371–373, Oxford University Press, Oxford.
- Gillath, O, Shaver, PR, Baek, JM, & Chun, SD 2008, Genetic correlates of adult attachment style. *Personality and Social Psychology Bulletin*, vol. 34, 1396–1405.
- Halkjelsvik, T, & Jorgensen, M 2012, From origami to software development: A review of studies on judgment-based predictions of performance time, *Psychological Bulletin*, vol. 138, 238–271.
- Haslam, N, & Kashima, Y 2010, The rise and rise of social psychology in Asia: A bibliometric analysis, *Asian Journal of Social Psychology*, vol. 13, 202–207.

- Hassin, R, & Trope, Y 2000, Facing faces: Studies on the cognitive aspects of physiognomy, *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 78, 837–852.
- Hertzman, C, & Boyce, T 2010, How experience gets under the skin to create gradients in developmental health, *Annual Review of Public Health*, vol. 31, 329–347.
- Li, NP, Griskevicius, V, Durante, KM, Jonason, PK, Pasisz, DJ, & Aumer, K 2009, An evolutionary perspective on humor: Sexual selection of interest indication?, *Social Psychology Bulletin*, vol. 35, 923–936.
- Lippa, RA 2007, The preferred traits of mates in a cross-national study of heterosexual and homosexual men and women: An examination of biological and cultural influences, *Archives of Sexual Behavior*, vol. 36(2), 193–208.
- Markus, HR, & Kitayama, S 2010, Cultures and selves: A cycle of mutual constitution, *Perspectives on Psychological Science*, vol. 5, 420–430.
- McCall, M 1997, Physical attractiveness and access to alcohol: What is beautiful does not get carded, *Journal of Applied Social Psychology*, vol. 23, 453–562.
- McInnis, OA, McQuaid, RJ, Matheson, K, & Anisman, H 2015. Experience-dependent effects of genes: Responses to stressors, In K. J. Reynolds & N. R. Branscombe (Eds.), *Psychology of change: Life contexts, experiences, and identities* (pp. 25–43), Psychology Press, New York.
- Minson, JA, & Mueller, JS 2012, The cost of collaboration: Why joint decision making exacerbates rejection of outside information, *Psychological Science*, vol. 23, 219–224.
- Naumann, LP, Vazire, S, Rentfrow, PJ, & Gosling, SD 2009, Personality judgments based on physical appearance, *Personality and Social Psychology Bulletin*, vol. 35, 1661–1671.

- Nyla, RB, & Robert, AB 2022, *Social Psychology*, Pearson Education, United Kingdom.
- Pettijohn, TEF, & Jungeberg, BJ 2004, Playboy playmate curves: Changes in facial and body feature preferences across social and economic conditions, *Personality and Social Psychology Bulletin*, vol. 30, 1186–1197.
- Quoidbach, J, Dunn, EW, Petrides, KV, & Mikolajczak, M 2010. Money giveth, money taketh away: The dual effect of wealth on happiness, *Psychological Science*, vol. 21, 759–763.
- Shah, J 2003, Automatic for the people: How representations of significant others implicitly affect goal pursuit, *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 84, 661–681.
- Smith, PB 2005, Is there an indigenous European social psychology?, *International Journal of Psychology*, vol. 40, 254–262.
- Spector, T 2012, *Identically different: Why you can change your genes*, Weidenfeld and Nicholson, London.
- Stasser, G, Stewart, DD, & Wittenbaum, GM 1995, Expert roles and information exchange during discussion: The importance of knowing who knows what, *Journal of Experimental Social Psychology*, vol. 31, 244–265.
- Twenge, JM, & Manis, MM 1998, First-name desirability and adjustment: Self-satisfaction, others' ratings, and family back ground, *Journal of Applied Social Psychology*, vol. 24, 41–51.
- Van Ginkel, WP, & Van Knippenberg, D 2009, Knowledge about the distribution of information and group decision making: When and why does it work?, *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, vol. 108, 218–229

# **BAB 2**

## **KOGNISI SOSIAL**

*Oleh Sri Wahyuning Astuti*

### **2.1 Pengertian Kognisi Sosial**

Mempelajari Kognisi Sosial memerlukan analisis halus tentang bagaimana orang berpikir tentang diri mereka sendiri dan orang lain, dan sangat bersandar pada teori dan metode Psikologi kognitif. Salah satu ciri dari kognisi sosial adalah pengaruh model rinci dari psikologi kognitif. Model-model ini menggambarkan mekanisme yang tepat dari belajar dan berpikir yang berlaku secara luas, termasuk persepsi sosial. Karena modelnya umum dan karena proses kognitif mungkin mempengaruhi perilaku sosial, adaptasi teori kognitif untuk pengaturan sosial sangat mungkin dilakukan.

Kognisi sosial adalah salah satu topik dalam bahasan psikologi sosial yang memiliki kajian terkait perilaku individu dalam melakukan pemrosesan, penyimpangan dan penerapan informasi terkait individu lain dan situasi sosial. Perilaku ini adalah sebagai proses kognitif dalam interaksi sosial. Bagaimana seseorang berpikir tentang orang lain memiliki peran yang sangat penting terhadap pikiran, perasaan dan interaksinya dengan dunia sekitar.

Kognisi sosial mengacu pada berbagai proses psikologis yang memengaruhi cara orang memproses, menafsirkan, dan merespons sinyal sosial. Proses ini memungkinkan orang untuk memahami perilaku sosial dan merespons dengan cara yang sesuai dan bermanfaat (Arioli, Crespi and Canessa, 2018)

Kognisi sosial adalah studi tentang usaha memahami diri dan orang lain. Fokus kajian bidang ini bagaimana orang berpikir dan merasakan orang lain termasuk diri mereka

sendiri. Pemahaman orang tentang dunia sosial dapat dipelajari dengan bertanya kepada mereka bagaimana mereka memahami orang lain (Heider, 1958)

Baron dan Byrne menjelaskan pengertian terkait kognisi sosial. Keduanya menyebutkan, bahwa kognisi sosial adalah gaya seseorang dalam melakukan Analisa, pengingatan dan penggunaan informasi, terkait peristiwa sosial. Bagaimana seseorang berfikir tentang dunia sosial, dan usaha untuk memahami diri sekaligus tempat dimana kita berada (Baron and Byrne, 1997)

Kognisi sosial mencakup serangkaian proses. Beberapa faktor umum yang dianggap penting oleh banyak ahli meliputi:

1. Proses yang terlibat dalam memahami orang lain dan bagaimana kita belajar tentang orang-orang di dunia sekitar kita.
2. Studi tentang proses mental yang terlibat dalam memahami, mengingat, memikirkan, dan memperhatikan orang lain di dunia sosial kita.
3. Bagaimana informasi terkait dunia sosial disimpan dalam ingatan, dan bagaimana itu digunakan untuk berinteraksi dengan orang lain.

Tiga motif dasar mempengaruhi pemikiran tentang dunia sosial.

1. Kebutuhan akan pengetahuan yang akurat, motif ini meliputi: keinginan untuk mencapai pemahaman yang akurat, dan saat diaktifkan dalam kondisi yang tidak akurat akan menghasilkan akhir yang tidak diharapkan
2. Kebutuhan untuk pendekatan nonspesifik, motif ini umumnya terkait keinginan untuk sesuatu yang sederhana.
3. Kebutuhan untuk pendekatan yang spesifik, yakni keinginan untuk mengerti sesuatu dengan cara yang cocok dengan keyakinan yang dianut sebelumnya dan nilai-nilai.

Kognisi sosial diatur oleh dua sistem berpikir:

1. Rasional, dan cara berpikir yang dikendalikan—sistem kognitif;
2. Cara berpikir yang tidak disadari, intuitif, dan otomatis—sistem pengalaman (Epstein, 1994)

## **2.2 Schema Social**

Topik penting lainnya dalam kognisi sosial adalah konsep skema sosial. Skema sosial mengacu pada representasi mental orang dari

pola dan norma sosial. Representasi ini dapat mencakup informasi tentang peran masyarakat dan harapan individu yang berbeda dalam suatu kelompok.

Konsep skema telah diterapkan secara empiris pada empat area konten yaitu: skema orang, skema diri, skema peran, dan skema acara (Pashler and Trafimow, 2013). Seluruh skema memiliki fungsi yang serupa - semuanya memengaruhi pengkodean (menerima dan menafsirkan) informasi baru, memori untuk ingatan lama dan kesimpulan tentang informasi yang hilang.

### **1. Skema Orang**

skema Orang berurusan dengan struktur konseptual abstrak, ciri-ciri kepribadian atau prototipe orang yang memungkinkan seseorang mengkategorikan dan membuat kesimpulan dari pengalaman interaksi dengan orang lain (Cantor dan Mischel, 1977). Dalam kebanyakan penelitian skema orang sebenarnya disebut sebagai prototipe sifat. Dalam pandangan ini individu dikategorikan berdasarkan ciri-ciri kepribadian. Sifat atau skema pribadi memungkinkan untuk menjawab pertanyaan: 'orang macam apa dia atau dia?' (Cantor dan Mischel, 1979), dan dengan demikian membantu kita mengantisipasi interaksi kita dengan individu tertentu, memberi kita perasaan

kontrol dan prediktabilitas dalam interaksi sosial (Baldwin, 1992)

Cantor dan Mischel (1977) termasuk di antara para peneliti pertama menggeneralisasi temuan dalam psikologi kognitif pada penelitian prototipe dalam bidang ciri-ciri kepribadian. Mereka berpendapat bahwa ciri-ciri kepribadian dapat berfungsi sebagai prototipe konseptual yang digunakan orang untuk memproses informasi tentang orang lain (Augoustinos, Walker and Donaghue, 2006).

## 2. Skema Diri

Penelitian skema diri meneliti struktur konseptual orang memiliki diri mereka sendiri, dan sejauh mana struktur tersebut mungkin mempengaruhi kecepatan dan efisiensi pemrosesan informasi yang relevan atau tidak relevan dengan diri (Higgins dan Bargh, 1987; Markus/1977; Markus dan Wurf, 1987). Markus menjelaskan skema diri 'generalisasi kognitif tentang diri, yang berasal dari pengalaman masa lalu, yang mengatur dan memandu pemrosesan informasi terkait diri yang terkandung dalam pengalaman sosial individu' (Fiske, S.T. & Taylor, 1991)

Individu dikatakan 'skematis' pada dimensi tertentu jika mereka menganggap dimensi sebagai fitur sentral dan menonjol dari konsep diri mereka dan 'askematik' jika mereka tidak menganggap dimensi sebagai sentral bagi diri. Misalnya, jika Anda memiliki pengakuan yang jelas dan konsepsi seberapa ambisius Anda, maka Anda akan diklasifikasikan sebagai skema diri sepanjang dimensi sifat ini. Jika Anda tidak yakin atau ambivalen tentang bagaimana Anda menilai diri sendiri selama dimensi ini, maka Anda akan diklasifikasikan sebagai aschematic pada ciri ini (Baldwin, 1992)

Skema diri dikonseptualisasikan sebagai struktur yang terurai dengan baik yang terkait dengan sifat individu yang menonjol dan sebagian besar stabil dalam perilaku. Mereka adalah komponen dari pusat identitas dan definisi diri. Konsep skema diri adalah konsisten dengan berbagai konsepsi psikologis tentang diri yang menekankan sifat konsep diri yang statis, bertahan lama, dan melindungi diri sendiri (Augoustinos, Walker and Donaghue, 2006)

### 3. Skema Peran

Skema peran mengacu pada struktur pengetahuan yang dimiliki orang, norma dan perilaku yang diharapkan dari posisi peran tertentu dalam masyarakat. Ini dapat merujuk pada peran yang dicapai dan dibawa sejak lahir. Bentuk ini termasuk peran yang diperoleh melalui usaha dan pelatihan, seperti peran dokter atau peran psikolog, sedangkan yang terakhir mengacu pada peran yang memiliki sedikit kontrol seperti usia, jenis kelamin dan ras. Peran yang dicapai biasanya berhubungan dengan pekerjaan, dan harapan normatif tentang perilaku individu yang menduduki posisi tertentu. Penelitian kognitif sosial tentang peran yang dibawa sejak lahir terutama di bidang stereotip gender dan rasial dianggap berhasil. Stereotip adalah jenis skema yang mengatur informasi dan pengetahuan tentang orang-orang dari kategori sosial yang berbeda.

Hamilton mendefinisikan stereotip sebagai 'konsep struktural kognitif, mengacu pada satu set harapan yang dipegang oleh perseptor tentang anggota sosial kelompok'. Konsisten dengan sebagian besar teori dalam teori skema, penelitian stereotip melihat proses mengkategorikan individu ke dalam keanggotaan kelompok sosial masing-masing (gender, ras, kelas, dll) dan sangat fungsional sebagai upaya menyederhanakan apa yang melekat dalam

diri seseorang. Stereotip juga dianggap sebagai kompleksitas dunia sosial untuk persepsi.

#### 4. Skema Acara

Skema Acara telah dikonseptualisasikan sebagai naskah kognitif yang menggambarkan organisasi urutan peristiwa dalam kegiatan sehari-hari (Schank dan Abelson, 1977). Dengan demikian, skema acara memberikan dasar untuk mengantisipasi masa depan, menetapkan tujuan dan membuat rencana. Schema ini memungkinkan individu untuk menetapkan strategi untuk mencapai tujuan tersebut, dengan menentukan urutan perilaku yang sesuai, dimana individu harus bergerak untuk mencapai keadaan yang diinginkan (Baldwin, 1992).

Sebagai contoh saat kita akan makan di restoran, maka urutan perilaku yang tepat untuk makan di restoran adalah menunggu untuk duduk, melihat menu, memesan makanan, makan, bayar tagihan dan pergi. Memori ini akan tersimpan dan akan diaktifkan secara tidak sadar, sehingga saat kita berada di restoran manapun akan melakukan perilaku yang sama.

Secara lebih formal, orang menggunakan skema, yaitu struktur mental yang mengatur pengetahuan kita tentang dunia sosial. Struktur mental ini memengaruhi informasi yang kita perhatikan, pikirkan, dan ingat (Bartlett, 1932; Heine, Proulx, & Vohs, 2006; Markus, 1977). Istilah skema sangat umum; itu mencakup pengetahuan kita tentang banyak hal—orang lain, diri kita sendiri, peran sosial dan peristiwa tertentu (misalnya, apa yang biasanya terjadi ketika orang makan di restoran).

Skema sangat berguna untuk membantu kita mengatur dan memahami dunia dan untuk mengisi kekosongan pengetahuan kita. Dalam skema dikenal istilah Aksesibilitas: yaitu Sejauh mana skema dan konsep berada

di garis depan pikiran orang dan karena itu kemungkinan besar akan digunakan saat membuat penilaian tentang dunia sosial

Sesuatu dapat diakses karena tiga alasan.

Pertama, beberapa skema kronis dapat diakses karena pengalaman masa lalu (Chen & Andersen, 1999; Coane & Balota, 2009; Schlegel et al., 2009). Ini berarti bahwa skema ini terus-menerus aktif dan siap digunakan untuk menginterpretasikan situasi yang ambigu (Baldwin, 1992)

Kedua, sesuatu dapat diakses karena terkait dengan tujuan saat ini. Terakhir, skema dapat diakses sementara karena pengalaman baru-baru ini (Bargh, 1996; Higgins & Bargh, 1987; Oishi, Schimmack, & Colcombe, 2003). Ini berarti bahwa tertentu skema atau sifat kebetulan dipicu oleh sesuatu yang telah dipikirkan atau dilakukan orang sebelumnya menghadapi suatu peristiwa.

Schema yang mendasarkan pada pengalaman baru-baru ini disebut sebagai priming. Priming adalah proses dimana baru-baru ini pengalaman meningkatkan aksesibilitas skema, sifat, atau konsep.

Contoh Priming digambarkan sebagai berikut:

Jika dua kelompok diberikan sejumlah catatan terhadap sifat seseorang dengan kategori sifat

Kelompok A: Hangat, bertanggung jawab, suka menolong, kaku  
Kelompok B: Kaku, bertanggung jawab, suka menolong, hangat

Ketika dua kelompok diminta untuk melakukan identifikasi individu dengan dua sifat tersebut, maka kelompok A akan cenderung berpandangan positif, karena sifat positif yang lebih dulu diungkapkan sebagai penggambaran seseorang. Berbeda dengan kelompok B, meski secara komposisi sama dengan A namun, karena penempatan sifat yang "buruk" lebih

dulu, maka mereka cenderung akan menilai orang yang sedang digambarkan ini adalah orang yang kaku.

### **2.2.1 Schema dan pengaruhnya terhadap kognisi sosial**

Dalam penerapannya seringkali skema mengalami penyesuaian atau perubahan. Proses keduanya disebut sebagai asimilasi dan akomodasi.

#### **1. Asimilasi**

Asimilasi dalam hal ini adalah bila informasi yang bersifat baru atau memiliki nilai kebaruan dimasukkan dalam skema yang sebelumnya sudah lebih dulu ada.

#### **2. Akomodasi**

Pengertian dari akomodasi dalam kaitannya dengan skema adalah, perubahan pada skema karena adanya proses input baru dari sebuah pengalaman. Perubahan skema terjadi karena adanya informasi baru yang masuk.

Meski berdasarkan pengalaman, namun skema dalam perkembangannya dapat mengalami perubahan. Pada masa kanak-kanak, kemungkinan untuk melakukan perubahan pada skema lebih mungkin dibandingkan saat individu sudah beranjak dewasa. Seiring bertambahnya usia seseorang maka skema akan sulit diubah dan cenderung kaku. Saat menghadapi kenyataan yang bertentangan dengan keyakinan, skema cenderung bertahan.

Perubahan skema oleh individu, seringkali karena mereka dikejutkan oleh banyak bukti yang kontinyu sehingga memaksa individu harus melakukan modifikasi.

### **2.2.2 Schema dan Proses Belajar**

Harus diakui bahwa dalam proses belajar juga dipengaruhi oleh skema. Ada banyak peran skema dalam pendidikan dan proses pembelajaran. Misalnya:

1. Skema mempengaruhi perhatian seseorang akan suatu obyek atau subyek. Umumnya individu lebih sering memperhatikan sesuatu yang sesuai skema mereka.
2. Skema memiliki pengaruh pada kecepatan seseorang dalam mempelajari sesuatu. Individu tidak akan mengalami kesulitan untuk belajar sesuatu jika merasa cocok dengan skema yang ada.
3. Dalam perkembangan kehidupan sering sekali kita dihadapkan pada situasi yang sangat kompleks, banyak informasi yang beredar. Dalam posisi ini skema berfungsi untuk melakukan penyederhanaan. Dengan skema orang akan lebih mudah belajar terkait dunia sekitar. Munculnya informasi baru dapat diklasifikasikan dan dikategorikan dengan membandingkan pengalaman baru dan skema yang lebih dulu ada.
4. Saat seorang individu dituntut untuk dapat berpikir atau memutuskan sesuatu dengan segera, maka skema dianggap sebagai penolong untuk memutuskan dan berpikir secara instant. Proses asimilasi skema dapat dilakukan jika individu dihadapkan pada situasi tersebut
5. Interpretasi yang masuk juga dipengaruhi oleh skema. Pembelajaran atas informasi baru yang tidak sesuai dengan skema, umumnya orang akan melakukan distorsi atau mengubahnya menjadi informasi yang baru. Langkah ini dilakukan agar informasi yang masuk sesuai dengan pengetahuan mereka sebelumnya.
6. Sama halnya dengan keyakinan, maka skema sangat sulit diubah. Individu sering memiliki keyakinan yang kuat pada skema yang mereka miliki, meski dihadapkan pada situasi yang kontradiktif sekalipun.

Dalam keseharian kehidupan, schema juga memiliki tantangan. penggunaan skema untuk belajar, dalam banyak situasi, terjadi secara otomatis atau dengan sedikit usaha,

terkadang skema yang ada dapat menghambat pembelajaran informasi baru.

Prasangka adalah salah satu contoh skema yang mencegah orang melihat dunia sebagaimana adanya dan menghalangi mereka menerima informasi baru.

Dengan memegang keyakinan tertentu tentang sekelompok orang tertentu, skema yang ada ini dapat menyebabkan orang menafsirkan situasi secara tidak benar. Ketika suatu peristiwa terjadi yang menantang keyakinan yang ada ini, orang dapat memberikan penjelasan alternatif yang mendukung dan mendukung skema mereka yang ada alih-alih mengadaptasi atau mengubah keyakinan mereka.

## **2.3 Heuristik**

Orang menghemat waktu dan usaha dalam membuat penilaian dengan menggunakan heuristik (Tversky and Kahneman, 1987). Heuristik adalah jalan pintas mental hemat waktu yang mengurangi penilaian rumit menjadi sederhana dengan menggunakan aturan praktis.

Penilaian yang dilakukan cepat dan mudah, namun dapat menghasilkan pemrosesan informasi yang bias (Ajzen, I. and Madden, 1986)

Dua jenis heuristik yang paling umum digunakan: keterwakilan dan ketersediaan.

### **1. Heuristik Keterwakilan**

Heuristik keterwakilan adalah kecenderungan untuk mengalokasikan sekumpulan atribut kepada seseorang jika mereka cocok dengan prototipe dari kategori tertentu (Tversky and Kahneman, 1987). Ini adalah cara yang cepat dan mudah untuk memasukkan orang ke dalam kategori. Misalnya, jika Anda tiba di rumah sakit dan membutuhkan bantuan, Anda akan mencari orang yang memakai jas putih dan stetoskop, karena atribut khusus ini menunjukkan

bahwa orang tersebut adalah (perwakilan) seorang dokter. Demikian pula, ketika Anda memasuki kelas kuliah Anda, Anda mungkin dengan cepat mengidentifikasi profesor Anda yang memiliki selera mode yang meragukan dan rambut yang terlihat sedikit tidak terawat.

## 2. Ketersediaan Heuristik

Ketersediaan heuristik adalah kecenderungan untuk menilai frekuensi atau probabilitas suatu peristiwa dalam hal betapa mudahnya memikirkan contoh peristiwa itu (Tversky and Kahneman, 1987). Penjelasan ini terkait dengan konsep aksesibilitas, yaitu sejauh mana suatu konsep siap diingat. Perbedaannya adalah ketersediaan dapat merujuk pengalaman subjektif seseorang tentang aksesibilitas – kesadaran bahwa ada sesuatu yang dapat diakses –sedangkan aksesibilitas biasanya dianggap sebagai ukuran objektif tentang seberapa cepat sesuatu dapat diingat, tanpa kesadaran eksplisit menjadi komponen yang diperlukan.

Ketersediaan heuristik dapat diilustrasikan dengan berbagai contoh dari kehidupan sehari-hari.

Misalnya, Anda mungkin merasa lebih takut untuk melakukan penerbangan jika Anda baru saja mendengarnya kecelakaan pesawat yang mengerikan. Dalam contoh ini, penilaian Anda tentang seberapa besar kemungkinan perjalanan pesawat akan aman salah satunya akan dipengaruhi oleh tersedianya informasi kepada masyarakat (Na and Attribution, 2006)

## 2.4 Kesalahan dalam kognisi sosial

### 1. Bias Negativitas

Kesalahan ini terjadinya karena individu seringkali memiliki kecenderungan untuk lebih perhatian pada

informasi yang bersifat negative dan mengabaikan informasi yang positif. Kondisi ini menyebabkan jika ada satu saja informasi yang bersifat negative maka sangat mempengaruhi pemikiran orang.

2. Bias Optimistic

Yaitu kecenderungan atau predisposisi untuk mengharapkan segala sesuatu memiliki akhir yang baik. Sebagian besar orang percaya ia memiliki kemungkinan lebih besar untuk mendapatkan peristiwa positif dibandingkan peristiwa negative.

3. Berpikir terlalu banyak

Kesulitan dalam kognitif seringkali terjadi karena individu berpikir terlalu banyak. Untuk menghindarnya maka individu diharapkan berpikir hanya untuk yang perlu dan penting saja.

4. Pemikiran Konterfaktual

Berpikir jenis ini adalah, bagaimana individu memikirkan sesuatu yang berlawanan dari keadaan sekarang.

Umumnya bentuk pemikiran yang muncul: “ kalo saya tidak ini.... gimana ya....? “ coba saya nggak lewat situ.... Pasti....” Dan serangkaian pemikiran lain yang membuat individu justru masuk pada kondisi kelambanan apatis atau inaction inertia. Yaity suatu kondisi dimana individu tidak melakukan aktivitas dan berakibat harus kehilangan sesuatu.

5. Berpikir Magic

Pemikiran dengan gaya ini biasanya mengandalkan sesuatu yang irasional, umumnya tahayul, mitos dan sejenisnya menjadi dasar pemikiran ini.

6. Menekan pikiran

Sebagai individu yang memiliki banyak pemikiran, seringkali kita mencoba memunculkan sebuah pemikiran dan menghilangkan pemikiran yang lainnya. Individu

bahkan mencoba mencegah pikiran yang muncul untuk tidak masuk ke alam kesadaran (Baldwin, 1992).

Dua komponen dalam proses ini adalah:

1. otomatis; proses pemantauan yang bersifat otomatis ini, umumnya mencari tanda-tanda adanya pemikiran yang tidak dikehendaki hingga memaksa untuk muncul ke alam kesadaran.
2. Mencegah agar pikiran tersebut tetap berada di luar kesadaran tanpa mengganggu pikiran yang lain (Pashler and Trafimow, 2013).

## **2.5 Pemrosesan Otomatis**

Proses kognisi dapat diatur dengan menggunakan pemrosesan otomatis. Langkah ini bisa dilakukan setelah terjadi Penjelasan yang berulang kali terhadap sebuah informasi spesifik. Pemaparan yang terjadi secara berulang membuat individu secara otomatis akan melakukan sebuah Perilaku secara otomatis tanpa disadari.

Contoh: umunya orang yang baru memulai mengemudi akan focus hanya pada kendaraan dan bagaimana memindahkan kopling, rem, menjaga pandangan di spion dll. Namun seiring dengan aktifitas mengemudi yang terus menerus dilakukan maka saat akan mengemudi bisa jadi diselingi dengan mengobrol, minum atau bahkan makan dan bertelepon. Aktifitas ini dilakukan karena kendali atas kopling, kemudi dan spion sudah otomatis bisa dilakukan dengan melakukan aktifitas lainnya (Kunda, 2019).

## **2.6 Emosi dan Afeksi**

Mengapa bahasan ini dianggap penting dalam kognisi sosial, karena baik emosi maupun afeksi mempengaruhi hubungan kita dengan orang lain. Ketertarikan dan jalinan

hubungan interpersonal dengan orang lain dimulai dari kedua aspek ini.

Dalam menjalin sebuah hubungan, sering kali dua individu melakukan kontak fisik. Kontak yang dilakukan sering dan secara berkala adalah awal sebuah keterikatan. Setelah terjadi kedekatan fisik (*physical proximity*) maka kedekatan berikutnya yang muncul adalah kedekatan afektif (*affective state*). Saat menjalin hubungan dengan orang lain, individu memiliki kecenderungan untuk menyukai seseorang yang dihubungkan dengan emosi negative.

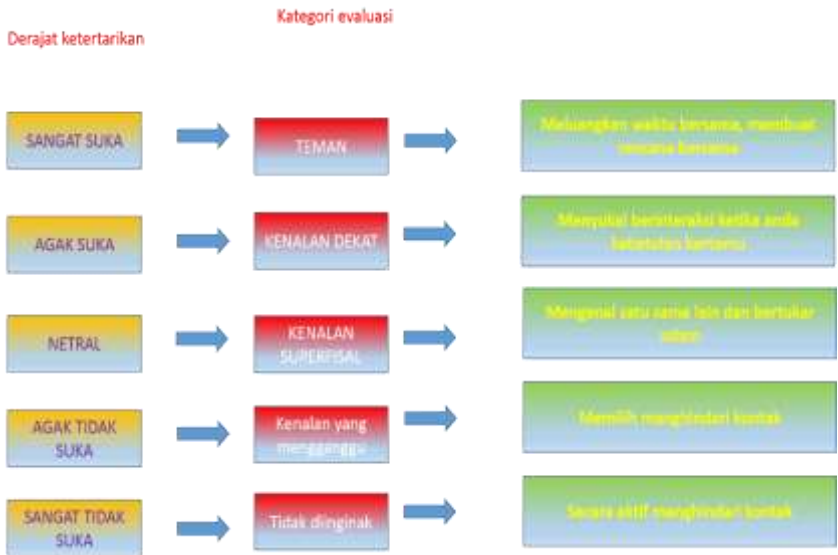
### **2.6.1 Afeksi dan kognisi**

Kognisi dipengaruhi oleh beberapa aspek diantaranya perasaan dan suasana hati.

**Suasana hati;** reaksi terhadap rangsang sangat dipengaruhi oleh suasana hati, khususnya terhadap rangsangan yang baru Pertama kali datang

**Ingatan;** ingatan dalam suasana hati tertentu, sebagian besar ditentukan oleh apa yang dipelajari sebelumnya. Mood-dependent memory adalah apa yang kita ingat saat berada dalam suasana hati tertentu, seringkali ditentukan oleh apa yang kita pelajari sebelumnya ketika kita berada dalam suasana hati tersebut.

**Efek kesesuaian suasana hati** (mood-congruence effects) adanya kecenderungan untuk menyimpan atau mengingat informasi positif ketika berada dalam suasana hati positif dan informasi negatif ketika berada dalam suasana hati yang negative.



**Gambar 2.1.** Kedekatan dan emosi

Sumber: Google.com

**Keterkaitan Interpersonal:** Sikap seseorang mengenai orang lain. Ketertarikan meliputi evaluasi sepanjang suatu dimensi yang berikisar darii sangat suka hingga sangat tidak suka.

**Mengevaluasi orang lain:** Ketertarikan interpersonal adalah sikap individu terhadap individu lain. Ketertarikan diwujudkan dalam sebuah dimensi dari rasa suka menjadi sangat tidak suka. Kajian terkait ini berkisar pada usaha untuk mengidentifikasi aspek yang memiliki kaitan dengan evaluasi sebagai upaya penciptaan teori yang terformula sebagai usaha menjelaskan Perilaku sosial.

Dalam hidup orang akan disukai oleh sebagian orang dan dibenci oleh sebagian lainnya. Dalam interaksi tidak ada sikap yang secara khusus muncul yakni suka sekali atau tidak

suka sama sekali, karean umumnya sikap yang muncul adalah netral.

Kemudian muncul pertanyaan, apa yang membuat orang suka atau tidak suka dengan orang lain?

Jawaban atas pertanyaan ini telah dicari dalam penelitian psikologi sosial maupun sosiologi sejak studi terhadap perilaku manusia dimulai.

Banyak psikolog sosial yakin, bahwa kita membuat evaluasi yang positif setiap kita merasakan perasaan yang positif dan membuat evaluasi yang negatif jika kita merasakan perasaan yang negatif. Secara sederhana dapat dikatakan, rasa suka dan tidak suka interpersonal kita ditentukan oleh emosi.

Jika anggapan ini benar (dan hampir semua percaya) faktor apapun yang mempengaruhi emosional seseorang, pada gilirannya akan mempengaruhi ketertarikan. Tingkah laku interpersonal terkadang lebih kompleks daripada hanya akibat dari emosi positif dan negatif pada rasa suka dan rasa tidak suka.

Kedekatan: Suatu cara yang membuat orang asing menjadi kenal

Dimanapun kita tinggal, sekolah kantor atau lingkungan rumah, kita sering bertemu dengan orang asing. Berdasarkan kedekatan, kita akan mengadakan kontak dengan beberapa dari mereka secara terus menerus. Kondisi ini mengakibatkan pengenalan lebih dalam dan evaluasi yang muncul lebih positif. Pada tingkat yang lebih lanjut kondisi ini akan membuat lebih mengenali orang yang melakukan kontak dengan kita.

Di planet ini hampir berjuta juta manusia hidup, tapi dari jumlah itu tidak semuanya kita kenal, hanya ada sebagian yang berinteraksi dengan kita, dari jumlah itu juga hanya sebagian yang menarik perhatian, sehingga kita akan senang dan berinteraksi dengan mereka, atau hanya beberapa orang yang menjadi musuh kita. Pertanyaannya, apa yang menentukan kesadaran, interaksi dan derajat ketertarikan?

Suatu penentu atau determinan yang jelas, tetapi mungkin tidak seluruhnya nyata, ditentukan oleh lingkungan fisik di sekitar kita. Banyak detail yang nampaknya tidak penting mengenai tempat dimana kita tinggal, bekerja dan pergi sekolah menunjukkan pengaruh yang penting namun sering kali terlupakan terhadap tingkah laku interpersonal kita. Secara sederhana dua orang cenderung kenal jika faktor eksternal menyebabkan mereka saling kontak. Kontak semacam ini disebut kedekatan atau proximity

Kedekatan: Pada penelitian mengenai ketertarikan, adalah jarak antara tempat seseorang tinggal, tempat saar duduk, lokasi saat bekerja dll. Jarak fisik yang semakin dekat akan memungkinkan orang mengalami kontak secara berulang dan dengan demikian mengalami *repeated exposure*.

*Repeated exposure*, stimulus yang baru dan menakutkan secara bertahap dapat menjadi aman dan dikenal.

Wajah yang biasa dilihat atau sangat familiar untuk kita umumnya dievaluasi secara positif dan memberikan efek yang positif pula. otot muka menjadi aktif, Aktivitas otak juga memunculkan respon emosi yang positif.

Meskipun efek *repeated exposure* telah dibuktikan dalam berbagai eksperimen dengan menggunakan berbagai stimulus, Hansen dan Bartsch (2001) mengajukan kemungkinan bahwa tidak semua individu sama responsifnya efek *repeated exposure*. Skala kebutuhan personal akan struktur (*personal need for structure scale*) menaksir seberapa besar pengorganisasian yang disukai oleh seseorang di dunianya. Orang yan mempewroleh nilai tinggi lebih cenderung untuk mengorganisasikan lingkungan sekeliling mereka, baik sosial maupun nonsosial, dengan cara yang sederhana, lebih segera menggunakan stereotip dan umumnya menggunakan kategori ketika membuat penilaian (Appleton *et al.*, 2018)

## DAFTAR PUSTAKA

- Ajzen, I. and Madden, T.J. 1986. 'Prediction of goal-directed behavior: Attitudes, intentions, and perceived behavioural control', *Journal of Experimental Social Psychology*, 22, pp. 453–474.
- Appleton, K.M. *et al.* 2018. 'Repeated exposure and conditioning strategies for increasing vegetable liking and intake: Systematic review and meta-analyses of the published literature', *American Journal of Clinical Nutrition*, 108(4), pp. 842–856. Available at: <https://doi.org/10.1093/ajcn/nqy143>.
- Arioli, M., Crespi, C. and Canessa, N. 2018. 'Social Cognition through the Lens of Cognitive and Clinical Neuroscience', *BioMed Research International*, 2018. Available at: <https://doi.org/10.1155/2018/4283427>.
- Augoustinos, M., Walker, I. and Donaghue, N. 2006. 'Social cognition: An integrated introduction'.
- Baldwin, M.W. 1992. 'Relational schemas and the processing of social information', *Psychological Bulletin*, 112(3), pp. 461–484. Available at: <https://doi.org/10.1037/0033-2909.112.3.461>.
- Baron, R.A. and Byrne, D.E. 1997. *Social psychology*. Boston: Allyn and Bacon.
- Epstein, S. 1994. 'Integration of the Cognitive and the Psychodynamic Unconscious', *American Psychologist*, 49(8), pp. 709–724. Available at: <https://doi.org/10.1037//0003-066x.49.8.709>.
- Fiske, S.T. & Taylor, S.E. 1991. *Social cognition*. (2nd ed.). New York: McGraw-Hill.

- Forgas, J.P. and Eich, E. 2012. 'Affective Influences on Cognition', *Handbook of Psychology, Second Edition* [Preprint], (September 2012). Available at: <https://doi.org/10.1002/9781118133880.hop204003>.
- Gilboa-Schechtman, E., Revelle, W. and Gotlib, I.H. 2000. 'Cognitive Therapy and Research', *Cognitive Therapy and Research*, 24(5), pp. 491–502. Available at: <http://www.springerlink.com/openurl.asp?id=doi:10.1023/A:1005517326981>.
- Heider, F. 1958. *The psychology of interpersonal relations*. John Wiley & Sons Inc.
- Knight, B.G., Maines, M.L. and Robinson, G.S. 2002. 'The effects of sad mood on memory in older adults: A test of the mood congruence effect', *Psychology and Aging*, 17(4), pp. 653–661. Available at: <https://doi.org/10.1037/0882-7974.17.4.653>.
- Kunda, Z. 2019. *Social Cognition, Social Cognition*. Available at: <https://doi.org/10.7551/mitpress/6291.001.0001>.
- Na, T. and Attribution, S. 2006. *Chapter Two Social Cognition, Social Cognition*.
- Pashler, H. and Trafimow, D. 2013. *Social Cognition, Encyclopedia of the Mind*. Available at: <https://doi.org/10.4135/9781452257044.n261>.
- Tversky, A. and Kahneman, D. 1987. 'Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases', 185(4157), pp. 1124–1131.



# BAB 3

## KOMUNIKASI

*Oleh Laila Meiliyandrie Indah Wardani*

### 3.1 Pendahuluan

Komunikasi atau *communication* berasal dari kata *communicatus* atau *communicare* yang memiliki arti menjadi milik bersama dan berbagi. Kamus besar bahasa Indonesia (KBBI, 2023), komunikasi merupakan bentuk usaha yang bertujuan mencapai kebersamaan. Komunikasi juga dapat diartikan sebagai proses pengiriman pesan dari pihak satu (komunikator) kepada pihak lainnya (komunikan) melalui media supaya isi pesan yang akan disampaikan komunikan dapat dipahami oleh penerima pesan (Steinberg, 2006; Eadie, 1973; Hovland, 1948; Lunenburg, 2010; Rani, 2016; Ozmen, Akuzum, Zincirli, & Selcuk, 2016). Komunikasi memiliki tiga bentuk yaitu sebagai tindakan satu arah, interaksi, dan transaksi (Eadie, 1973; Hovland, 1948; Lunenburg, 2010; Rani, 2016; Ozmen, Akuzum, Zincirli, & Selcuk, 2016).

### 3.2 Komponen komunikasi

#### 3.2.1 Sumber

Sumber atau komunikator (*sender, encoder, source*) adalah pengirim pesan pada proses komunikasi (Narula, 2006). Pengirim pesan dapat individu maupun kelompok/organisasi/lembaga yang berperan sebagai komunikator.

### **3.2.2 Pesan**

Konten yang ingin dikomunikasikan oleh komunikator kepada komunikan dikenal sebagai pesan atau informasi (Cheung & Thadani, 2012). Bahasa tubuh dan nada suara yang tepat dapat digunakan untuk mendukung pesan atau informasi yang disampaikan.

### **3.2.3 Saluran dan Media**

Media adalah alat atau perantara yang digunakan oleh komunikator dalam menyampaikan pesan kepada komunikan (Narula, 2006; Stern, 1994). Contoh media yang biasanya digunakan sebagai media adalah panca indera, alat komunikasi (telepon, surat, *handphone*, telegram), dan media juga dapat berupa daring, elektronik, maupun media cetak.

### **3.2.4 Penerima**

Penerima atau disebut juga komunikan merupakan sasaran dari penyampaian pesan oleh komunikator (McQuail & Windahl, 1993). Sama halnya dengan komunikan, komunikator dapat berupa individu maupun kelompok, dan ketika komunikan kesulitan dalam menerima pesan dengan baik dapat menimbulkan permasalahan maupun kesalahpahaman. Oleh karena itu, perlu adanya perubahan baik itu dari komunikator, pesan ataupun media yang digunakan dalam proses komunikasi.

### **3.2.5 Efek**

Efek merupakan akibat atau perubahan yang ditimbulkan oleh proses komunikasi sebelum maupun setelah penerimaan pesan, baik itu sikap, pengetahuan maupun tingkahlaku individu atau kelompok (Stern, 1994).

## **3.3 Bahasa Komunikasi**

### **3.3.1 Bahasa Verbal**

Komunikasi yang dilakukan dengan menggunakan Bahasa lisan atau tulisan dalam bentuk kata-kata disebut komunikasi verbal (Key, 1980; Purnell, 2018; Wood, 1976; Westlan, 2015; Vogel, Meyer, & Harendza, 2018). Komunikasi verbal seringkali muncul karena adanya niat atau maksud tertentu atau kesengajaan. Komunikasi verbal biasanya terstruktur, dalam bentuk kata-kata, berkesinambungan, dapat terjadi melalui pembelajaran, dan diproses oleh otak kiri.

### **3.3.2 Bahasa Non-Verbal**

Isyarat (*gesture*), ekspresi, dan gerakan tubuh (*body language*) tanpa melalui kata-kata dikenal sebagai komunikasi non-verbal (Ruesch & Kees, 1969; Duncan, 1969; Key, 1980). Komunikasi non-verbal dapat muncul tanpa adanya niat dan terkadang tidak dapat didefinisikan dengan jelas karena bersifat implisit (Deepika, 2015). Komunikasi non-verbal muncul dalam bentuk reaksi alami dari perasaan dan emosi yang dirasakan oleh seseorang pada saat itu. Komunikasi non-verbal biasanya tidak terstruktur, tidak berkesinambungan, alami, dan diproses oleh otak kanan (Wood, 1976, Ruesch & Kees, 1969 ; Deepika, 2015).

Komunikasi non-verbal memiliki beberapa fungsi, diantaranya adalah sebagai pengulangan, kontradiktif, pengganti, pengaturan, penekanan, dan pelengkap (Bambaeeroo & Shokrpour, 2017 ; Buck & VanLear, 2002). Beberapa bentuk komunikasi non-verbal adalah *paralanguage* (contoh: menjerit, merintih, intonasi, penekanan, desahan), *body language* (contoh: gerakan tubuh, ekspresi wajah, mata), *distance* (contoh : intimasi, jarak pribadi, jarak sosial, dan jarak publik), *haptics* (contoh: sentuhan), *appearance* (contoh:

penampilan, cara berpakaian), *chromenics* (waktu), *olfactory* (bau/wangi-wangian) (Ruesch & Kees, 1969; Deepika, 2015).

Selalnya komunikasi verbal dan komunikasi non-verbal adalah dua hal yang tidak dapat dipisahkan dan dipahami melalui fungsi-fungsinya dalam proses komunikasi (Wood, 1976; Key, 1980; Røndahl, 2006; Westland, 2015; Vogel, Meyer, & Harendza, 2018; Purnell, 2018).

### **3.4 Tingkatan Proses Komunikasi**

Tingkat proses komunikasi merupakan proses multi level yang meliputi komunikasi intrapersonal, komunikasi interpersonal, komunikasi kelompok, komunikasi publik, dan komunikasi massa (Ghasemi & Rasekh, 2020).

#### **3.4.1 Komunikasi intra-pribadi (intrapersonal)**

Proses menerima pesan atau informasi, mengolahnya, menyimpannya, dan menghasilkannya kembali merupakan awal dari komunikasi intrapersonal (Ghasemi & Rasekh, 2020). Berikut ini adalah empat proses yang berlangsung dalam komunikasi intrapersonal (Vocate, 1994):

##### **a. Sensasi**

Sensasi adalah langkah pertama dari informasi atau sinyal yang ditangkap oleh sensor atau panca indera (Vocate, 1994; Howes, 2018). Panca indera mendapatkan informasi dari berbagai sumber, antara lain: 1) *Eksteroceptor*, atau panca indera yang menerima informasi dari lingkungan (seperti telinga, hidung, mata, dan kulit). 2) *Interoceptors*, atau sensor internal seperti sistem sirkulasi dan ekskresi keringat yang menerima informasi. 3) *Proprioceptors* adalah indera yang memungkinkan individu untuk merasakan bagaimana ototnya bergerak. Faktor situasional dan individu, khususnya akan berdampak pada sensasi.

b. Persepsi

Persepsi adalah pengalaman yang berkaitan dengan peristiwa, hubungan, dan objek yang dihasilkan dari ringkasan dan interpretasi informasi (Myin, 2016). Persepsi seseorang dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor, yaitu: 1) perhatian, yaitu proses mental ketika stimuli atau rangkaian stimuli menjadi menonjol dalam kesadaran pada saat stimuli lainnya melemah. 2) Faktor eksternal penarik perhatian seperti gerakan, intensitas stimuli, kebaruan (*novelty*), pengulangan. 3) Faktor internal penarik perhatian adalah faktor biologis yaitu faktor kebutuhan biologis pada saat itu; dan faktor sosiopsikologis yang meliputi minat, kebiasaan, sikap. 4) Faktor fungsional adalah yang berasal dari kebutuhan, pengalaman masa lalu, kerangka acuan seseorang yang semuanya merupakan faktor personal. 5) Faktor struktural berasal dari sifat stimuli fisik dan efek fisiologis pada individu.

c. Memori

Memori adalah sistem yang berstruktur yang menyebabkan organisme sanggup merekam fakta dan menggunakan pengetahuannya untuk membimbing perilakunya (Klein, 2014; Surprenant & Neath, 2009). Memori terdiri dari beberapa tahapan (Surprenant & Neath, 2009), yaitu: 1) *Recall*, yaitu proses aktif untuk menghasilkan kembali fakta dan informasi tanpa struktur yang jelas. Misalnya menyebutkan jenis-jenis benda. 2) *Recognition*, yaitu mengenal kembali sejumlah fakta. Contoh seperti pada pengenalan kembali nama dari foto wajah, pilihan berganda pada tes obyektif. 3) *Relearning*, yaitu menguasai kembali pelajaran yang sudah pernah diperoleh. 4) *Redintegration*, yaitu merekonstruksi seluruh materi dengan petunjuk memori kecil.

d. Berpikir

Berpikir adalah proses dalam pengambilan kesimpulan (Mandelbaum, 2013; Markman & Gentner, 2001; Holyoak & Spellman, 1993). Pada proses ini melibatkan sensasi, persepsi dan memori. Terdapat beberapa bentuk berpikir menurut Whitten dan Brahmasrene (2011) serta Pardamean (2012), yaitu: 1) Deduktif, mengambil kesimpulan dari umum ke khusus; 2) Induktif, mengambil kesimpulan dari hal yang khusus kemudian digeneralisir; 3) *evaluative*, menilai baik buruknya, tepat atau tidaknya; 4) analisis; 5) *inference*. Berpikir memiliki fungsi untuk menetapkan keputusan, memecahkan masalah, dan berpikir kreatif.

### 3.4.2 Komunikasi antar pribadi (interpersonal)

Komunikasi merupakan pertukaran antara adanya pengorbanan dan imbalan yang diperoleh, definisi ini berkaitan dengan teori pertukaran sosial Thibaut dan Kelley (Lambe, Wittmann, & Spekman, 2008). Interaksi antara pandangan dua orang tersebut dikenal dengan komunikasi interpersonal. Setelah persepsi terbentuk, perilaku yang mengikutinya dievaluasi dan diberikan atribusi. Menurut prinsip presentasi diri, individu akan berusaha untuk memahami orang lain ketika berbicara dan akan menggambarkan dirinya dengan cara yang memungkinkan orang lain untuk memahaminya. Menurut Millar & Rogers (1987), komunikasi adalah hubungan rumit yang terdiri dari tiga aspek berbeda yaitu keintiman, kontrol, dan kepercayaan.

Adanya interaksi dua orang atau lebih yang saling menyadari keberadaannya satu sama lain, ketergantungan komunikasi satu sama lain, interaksi yang terfokus, pertukaran pesan (verbal atau non-verbal), dan umumnya tidak

terstruktur, kesemuanya itu adalah syarat terjadinya komunikasi antar pribadi atau interpersonal.

### **3.4.3 Komunikasi Kelompok**

Komunikasi kelompok adalah pertukaran informasi atau pengiriman pesan yang terjadi di dalam kelompok yang terikat satu sama lain (Bala, 2014; Ghasemi & Rasekh, 2020). Bertukar informasi, belajar lebih banyak, memodifikasi atau memperkuat sikap dan perilaku, meningkatkan kesehatan mental, dan meningkatkan kesadaran kolektif adalah keuntungan dari komunikasi kelompok. Efektivitas komunikasi kelompok dipengaruhi oleh dua unsur yaitu faktor lingkungan yang berkaitan dengan ukuran dan jaringan kelompok, dan faktor pribadi yang berkaitan dengan peran dan kebutuhan pribadi anggota kelompok.

### **3.4.4 Komunikasi Publik**

Komunikasi publik adalah penggunaan komunikasi strategis untuk menyebarkan informasi kepada kelompok besar orang, masyarakat umum, anak sekolah, atau khalayak tertentu. Komunikasi publik memiliki peran penting dalam menyebarkan gagasan dan pesan kepada masyarakat di setiap bangsa seperti pembicara atau motivator publik menggunakan jenis komunikasi ini untuk berinteraksi dengan khalayak umum.

Menurut Cangara (2016), salah satu ciri komunikasi publik adalah pesan yang disampaikan secara terus menerus. Komunikasi ini tidak disampaikan secara sembarangan melainkan direncanakan dan dipersiapkan sebelumnya.

Purba dkk. (2020) mendefinisikan komunikasi publik dengan beberapa ciri sebagai berikut: 1). Banyak kegiatan, antara lain kuliah umum, rapat umum, khutbah, dan ceramah. 2). Dimungkinkan untuk mengidentifikasi komunikator

(pembicara) dan komunikan (pendengar). 3). Umpan balik relatif terbatas karena sangat sedikit interaksi antara komunikator dan komunikan. Komunikator sering berjuang untuk mengenali satu sama lain secara individual. 4.) Komunikasi bersifat impersonal (tidak bersifat pribadi). 5). Pendengar atau komunikator adalah kelompok individu anonim dan beragam yang cukup besar. 6). Pesan yang dikembangkan dan dikirim oleh sumber komunikasi (komunikator) dikendalikan. 7). Mungkin ada akses langsung dan sederhana dari sumber ke penerima (komunikan). Menerima akses ke sumber daya di sisi lain cukup menantang. Beberapa jenis komunikasi publik adalah sebagai berikut:

a. Upacara

Pidato merayakan acara-acara penting seperti pernikahan, wisuda, pesta ulang tahun, dan lainnya dianggap komunikasi seremonial. Akan ada ikatan emosional dengan sentuhan pribadi tertentu.

b. Mencontohkan

Keputusan untuk berbicara secara ringkas dan jelas tentang kegiatan diperlukan untuk komunikasi demonstratif. Komunikasi demonstratif didasarkan pada anggapan bahwa audiens harus berhenti belajar bagaimana melakukan suatu tugas. Contoh utama komunikasi demonstratif adalah demonstrasi sains.

c. Berpengetahuan luas

Tujuan dari komunikasi informatif adalah untuk menyampaikan pesan kepada audiens. Pidato informasi di konferensi industri dan dari beberapa pemimpin disertakan dalam kursus perguruan tinggi. Informasi sangat penting dalam jenis komunikasi ini. Komponen penting dari komunikasi ini adalah penyebaran informasi penting. Radio, TV, dan bentuk media lainnya dapat dianggap sebagai komunikasi informasional.

d. Persuasif

Suara latihan yang membujuk audiens dari sudut pandang diperlukan untuk komunikasi persuasif. Misalnya, politisi akan menggunakan jenis komunikasi publik ini untuk menarik kelompok tersebut dan mendapatkan kepercayaan mereka saat mereka membutuhkan suara untuk pemilihan.

e. Sinyal dan Semiotika

Tanda dan semiotika dalam berbagai dimensi, seperti yang terdapat di bandara, jalur lalu lintas, dan lokasi lainnya, juga dapat digunakan untuk menyampaikan informasi publik. Metode komunikasi ini memanfaatkan grafik untuk menginformasikan publik.

### **3.4.5 Komunikasi Massa**

Komunikasi massa, seperti yang didefinisikan oleh Pearce, Romero, dan Zibluk (2009) adalah proses melalui individu, kelompok individu, atau organisasi untuk menghasilkan pesan dan mentransmisikannya melalui berbagai bentuk media kepada audiens yang luas, anonim, dan heterogen. Menurut Brittner (1986), komunikasi massa adalah penyebaran pesan kepada khalayak luas melalui media. Rakhmat (1994) menegaskan bahwa komunikasi massa adalah suatu bentuk wacana yang ditujukan kepada berbagai khalayak dan disebarluaskan melalui media cetak, antara lain surat kabar, majalah, elektronik, radio, dan televisi. Pesan dapat diterima secara instan dan bersamaan karena dikomunikasikan melalui media. Devito (2015) juga menyatakan bahwa komunikasi massa adalah segala bentuk komunikasi yang ditujukan untuk sebagian besar khalayak umum. Radio, televisi, majalah, surat kabar, film, buku, dan media lainnya digunakan untuk komunikasi massa. Komunikasi massa juga didefinisikan sebagai proses menghasilkan pesan dalam jumlah besar dan

menyebarkannya ke audiens yang banyak, anonim, dan beragam (Black & Whitney, 1983). Komunikasi massa juga didefinisikan sebagai proses dimana sebuah organisasi yang kompleks menciptakan dan mendistribusikan pesan ke khalayak yang cukup besar, beragam, dan tersebar dengan bantuan satu atau lebih komputer (Wimmer dan Dominick, 2014 ; Dominick, 1993).

Berdasarkan definisi beberapa ahli komunikasi dapat disimpulkan bahwa komunikasi massa adalah proses penyebaran gagasan, pesan, atau informasi kepada khalayak luas dengan menggunakan berbagai media dalam upaya memengaruhi atau mengubah perilaku penerima. Komunikasi massa memiliki karakteristik tersendiri, yaitu komunikator bukan perorangan akan tetapi lembaga atau institusi sosial, ada proses seleksi, pesan bersifat umum dan tersegmentasi karena membidik sasaran tertentu, komunikasi anonim dan heterogen, mencakup kontak secara serentak dengan satu komunikator dan banyak komunikan, pesan yang disampaikan satu arah, menjangkau khalayak luas, dan umpan balik tertunda.

### **3.5 Model Dasar Komunikasi**

Model komunikasi menekankan komponen kunci untuk memahami proses komunikasi dengan model yang mewakili peristiwa komunikasi yang aktual dan abstrak. Model dapat menggambarkan suatu objek yang di dalamnya secara kompleks akan menjelaskan proses berpikir dan hubungannya dengan unsur-unsur yang mendukung. Model komunikasi adalah alat untuk membantu penjelasan tentang fenomena yang direpresentasikan secara abstrak dan berfungsi sebagai cara untuk menyederhanakan teori yang dikomunikasikan melalui gambar sehingga deskripsi ideal tentang apa yang diperlukan untuk membentuk keefektifan komunikasi. Model komunikasi

akan memberikan deskripsi proses komunikasi yang konvergen, melingkar, atau interaksional.

1. Model komunikasi linear satu arah

Paradigma stimulus-respons adalah dasar dari pendekatan ini. Komunikator akan bereaksi berdasarkan stimulus yang diterimanya. Komunikasi yang terjadi dalam satu arah dan sebagian besar tanpa umpan balik disebut linier karena melibatkan komunikator aktif yang mengirimkan pesan dan komunikator pasif yang menerimanya.

Contoh:

a. Model S - R

Model komunikasi yang paling mendasar adalah model Stimulus-Response (S-R).



Menurut pendekatan ini, komunikasi hanyalah sebuah proses "aksi-reaksi".

b. Model Aristoteles

Model retorik (*rhetorical model*), yang juga dikenal sebagai model komunikasi yang paling tradisional. Ketika seorang pembicara mentransmisikan pesannya kepada audiens dalam upaya untuk mengubah perspektif mereka, komunikasi telah terjadi. Aristoteles mengusulkan tiga komponen dasar komunikasi: pembicara (speaker), pesan (message), dan pendengar (listener) (pendengar).



**Gambar 3.1.** Model Aristoteles

c. Model Lasswell

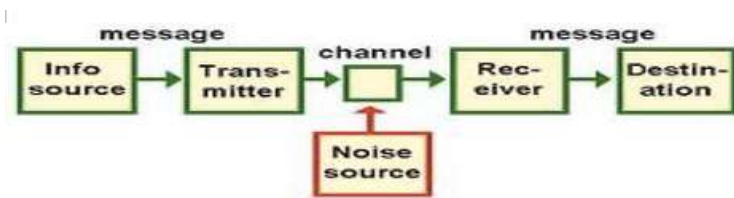
Harold Lasswell mengusulkan strategi komunikasi ini pada tahun 1948. Model Lasswell sering digunakan dalam komunikasi. Komunikasi verbal dalam model komunikasi Lasswell adalah: *who, say what, in which channel, to whom, dan with what effect?*



**Gambar 3.2.** Model Lasswell

d. Model Shannon dan Waever

Apa yang terjadi pada informasi sejak dikirimkan hingga diterima? adalah pertanyaan yang ingin dijawab oleh model komunikasi Shannon-Weaver (1949). Pendekatan ini menarik perhatian pada kesulitan dalam mengkomunikasikan ide-ide berdasarkan tingkat kebenaran. Model ini mewakili sumber yang membuat atau mengenkripsi pesan dan mengirimkannya ke penerima yang kemudian membuat atau mengenkripsinya. Konteks komunikasi interpersonal, komunikasi publik, dan komunikasi massa semuanya dapat digunakan dengan menggunakan model ini. metode komunikasi di mana pesan yang dikirim setara dengan yang diterima. Sebagai proses yang linier dan searah, model komunikasi Shannon-Weaver menekankan pada sulitnya mengkomunikasikan pesan berdasarkan keakuratan pesan tersebut. Lima fungsi ditampilkan dalam model ini, dan noise, elemen disfungsional, juga ada.



**Gambar 3.3.** Model Shannon-Weaver

Sumber: Mortezaei (2020)

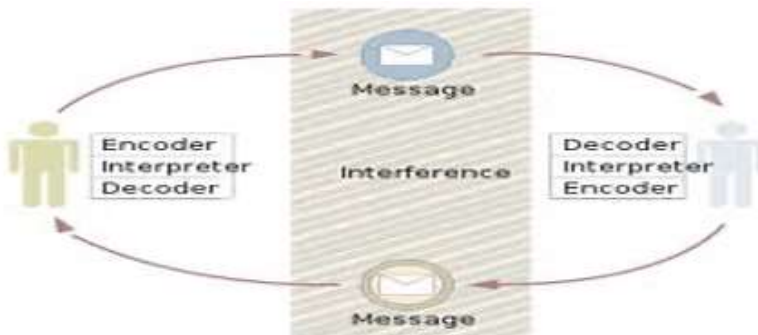
2. Model komunikasi sirkuler (dua arah)

Menurut paradigma ini, umpan balik lebih sering terjadi ketika komunikator dan komunikan berada pada posisi yang kurang lebih setara.

Contoh:

a. Model Schramm

Perilaku para pemain kunci dalam proses komunikasi ditonjolkan oleh model Schramm. Peran komunikator dan penerima tidak dipisahkan dalam model Schramm. Asumsikan bahwa komponen memiliki fungsi yang sama, terutama fungsi *encoding*, *decoding*, dan interpretasi, saat menggambarkan bagian-bagian tersebut sebagai sesuatu yang serupa. Sedangkan fungsi *decoding* identik dengan fungsi penerima, fungsi *encoding* identik dengan fungsi transmisi. Paradigma komunikasi sirkular didekati secara berbeda dari model komunikasi linier konvensional, yang dengan jelas menggambarkan peran pengirim dan penerima. Di sisi lain, dalam pendekatan ini, pengirim dan penerima dapat bertukar peran kapan saja.



**Gambar 3.4.** Model Schramm  
Sumber : Steinberg (2006)

b. Model Berlo

Empat komponen model Berlo adalah *source* (sumber/**S**), *message* (pesan/**M**), *channel* (saluran/**C**), dan *receiver* (penerima/**R**). Model Berlo juga sering disebut sebagai model SMCR karena keempat elemen tersebut. Cara Berlo mendefinisikan jalur komunikasi menggunakan panca indera manusia itulah yang membuatnya istimewa. Selain itu, ini juga memperluas bagian sumber dan penerima. Komponen yang meliputi keterampilan komunikasi, sikap, pengetahuan, struktur sosial, dan budaya disebutkan oleh Berlo(Narula, 2006)..

**Tabel 3.1.** Model Berlo

| <b>S</b>                | <b>M</b>  | <b>C</b>    | <b>R</b>                |
|-------------------------|-----------|-------------|-------------------------|
| Keterampilan komunikasi | Elemen    | Penglihatan | Keterampilan komunikasi |
| Sikap                   | Struktur  | Pendengaran | sikap                   |
| Pengetahuan             | Treatment | Sentuhan    | Pengetahuan             |
| Struktur sosial         | Konten    | Penciuman   | Struktur sosial         |
| Budaya                  | Kode      | Perasa      | Budaya                  |

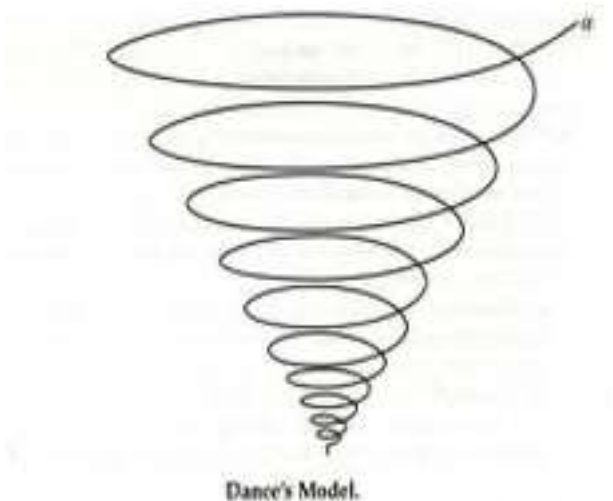
### 3. Model komunikasi spiral

Model spiral menjelaskan bagaimana berbagai segi komunikasi berubah dan berkembang sepanjang waktu.

Contoh:

#### a. Model Dance

Menurut model ini, komunikasi tidak terjadi dalam satu lingkaran utuh melainkan berkembang (McQuail & Windahl, 1993).



**Gambar 3.5.** Model Dance

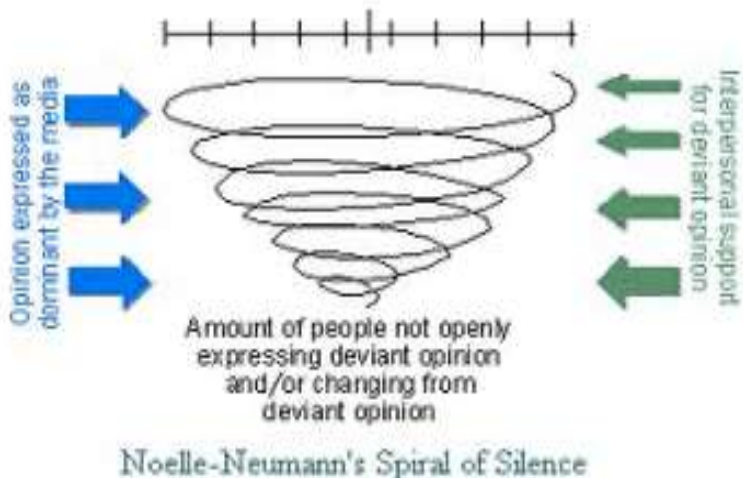
Sumber : McQuail & Windahl (1993)

#### b. Model Noelle – Newman

Model *spiral of silence* menarik perhatian pada ide bahwa komunikasi adalah proses yang berkelanjutan, dan apa yang disampaikan akan mempengaruhi format dan isi komunikasi selanjutnya. Teori *spiral of silence* Noelle-Neumann didasarkan pada asumsi manusia manusia sebagai makhluk social yang memiliki jangkauan luas (Noelle-Neumann, 1991). Teori ini

lebih berfokus pada seberapa besar kepekaan seseorang terhadap kesan yang mereka buat di depan umum, daripada membatasi diri pada "*significant others*" atau kelompok referensi (Noelle-Neumann, 1991). Oleh karena pemahaman subjek sebelumnya, model *spiral of silence* cenderung berkembang secara signifikan; namun, untuk pemain lain dengan informasi latar belakang yang lebih sedikit, model spiral bergerak lebih lambat. Model ini digunakan untuk menyoroti kesenjangan pengetahuan dan anggapan bahwa pembelajaran cenderung mengarah pada pembelajaran lebih lanjut.

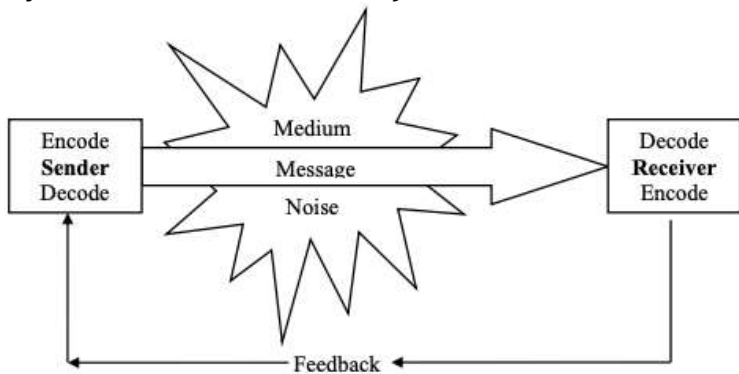
Menurut Noelle-Neumann (1991), interaksi antara komunikasi interpersonal, komunikasi massa, dan kesan orang terhadap keyakinannya sendiri setelah mengamati sudut pandang orang lain merupakan masalah yang harus dipecahkan.



**Gambar 3.6.** Model Spiral of Silence Noelle-Neumann  
Sumber: Wikipedia Contributors (2023)

### 3.6 Hambatan Komunikasi

Istilah "hambatan komunikasi" mengacu pada jenis hambatan, rintangan, atau gangguan yang terjadi selama pengiriman dan penerimaan pesan dari satu orang ke orang lain dan disebabkan oleh faktor internal ataupun eksternal (Damayanti & Purnamasari, 2019).



**Gambar 3.7.** Komunikasi Proses  
Sumber: Lunenburg, 2010

#### 3.6.1 Gangguan Teknis

Hambatan ini timbul karena adanya gangguan pada saluran ataupun media komunikasi ketika proses pengiriman maupun penerimaan pesan, yang biasanya terjadi karena adanya keterbatasan fasilitas dan peralatan komunikasi, media, dan teknologi (Lunenburg, 2010; Damayanti & Purnamasari, 2019).

#### 3.6.2 Gangguan Sematik

Hambatan ini terjadi karena adanya perbedaan bahasa, persepsi, penggunaan istilah yang berlebihan dan keterbatasan dalam pemilihan kata. Hambatan ini terjadi karena adanya gangguan fungsi *encoder* dan interpretasi, serta berkaitan

dengan kemampuan intelektual individu (Lunenburg, 2010; Damayanti & Purnamasari, 2019).

### **3.6.3 Gangguan Psikologis**

Hambatan komunikasi ini dapat terjadi karena situasi dan kondisi psikis komunikan maupun komunikator, seperti cemas, takut, khawatir, serta dapat juga disebabkan karena adanya perbedaan nilai dan harapan di antara pengirim maupun pengirim pesan (Tagela, 2022).

### **3.6.5 Rintangan Fisik**

Hambatan ini dikaitkan dengan jarak komunikasi yang dapat mengganggu proses komunikasi karena terbatasnya fasilitas yang dapat meminimalisir hambatan jarak yang terjadi (Lunenburg, 2010; Ozmen, Akuzum, Zincirli, & Selcuk, 2016).

### **3.6.5 Rintangan Status**

Hambatan terjadi karena adanya perbedaan status antara komunikator dengan komunikan sehingga dapat menghambat pencapaian tujuan komunikasi (Lunenburg, 2010; Ozmen, Akuzum, Zincirli, & Selcuk, 2016; Rani, 2016).

### **3.6.6 Rintangan Persepsi**

Komunikasi akan efektif ketika adanya kesamaan persepsi dan di antara pengirim dan penerima. Jika terjadi perbedaan persepsi dapat menyebabkan kesalahpahaman di antara keduanya (Tagela, 2022).

### **3.6.7 Rintangan Budaya**

Hambatan ini dapat terjadi ketika individu mengalami kegagalan dalam menginternalisasi nilai, norma, kebiasaan, adat istiadat budaya masyarakat yang berbeda dengan dengan dirinya (Rani, 2016; Ozmen, Akuzum, Zincirli, & Selcuk, 2016).

## DAFTAR PUSTAKA

- Bambaeeroo, F., & Shokrpour, N. 2017. The impact of the teachers' non-verbal communication on success in teaching. *Journal of Advances in Medical Education & Professionalism*, 5(2), 51-59.
- Black, J. & Whitney, F. C. 1983. *Introduction to Mass Communication*. McGraw-Hill Higher Education.
- Brittner, J. R. 1986. *Mass Communication: An Introduction*. New Jersey Prentice-Hall, Inc.
- Buck, R., & VanLear, C. A. 2002. Verbal and nonverbal communication: Distinguishing symbolic, spontaneous, and pseudo-spontaneous nonverbal behavior. *Journal of Communication*, 52(3), 522-541. Doi: 10.1111/j.1460-2466.2002.tb02560
- Cangara, H. 2016. *Pengantar Ilmu Komunikasi*. Rajawali Pers
- Cheung, C. M. K., & Thadani, D. R. 2012. The impact of electronic word-of-mouth communication: A literature analysis and integrative model. *Decision Support Systems*, 54(1), 461-470. Doi: 10.1016/j.dss.2012.06.008
- Damayanti, I., & Purnamasari, S. H. 2019. Hambatan komunikasi dan stress orangtua siswa tunarungu sekolah dasar. *Jurnal Psikologi Insight*, 3(1), 1-9.
- Deepika, P. 2015. The importance of non-verbal communication. *IUP Journal of Soft Skills*, 9(4), 43-49.
- Dominick, J. R. 1993. *The Dynamics of Mass Communication: Media in Transition*. 11th Edition. McGraw-Hill.
- Duncan, S. Jr. 1969. Nonverbal communication. *Psychological Bulletin*, 72(2), 118-137. Doi: 10.1037/h0027795

- Eadie, W. F. 1973. Action, Interaction, and Transaction: Three Means of Viewing the Communication "World". The Annual Meeting of the Speech Communication Association (59th, New York City, November 8-11, 1973).
- Ghasemi, H., & Rasekh, N. 2020. Identifying Dimensions of Communication Literacy: Thematic Analysis Approach. *Journal of Health Literacy*, 4(4), 18-29. Doi: 10.22038
- Holyoak, K. J., & Spellman, B. A. 1993. Thinking. *Annual Review of Psychology*, 44, 265-315. Doi: 10.1146/annurev.ps.44.020193.001405
- Hovland, C. I. 1948. Social Communication. *Proceedings of the American Philosophical Society*, 92(5), 371-375.
- Howes, D. 2018. Senses and sensation: Critical and Primary Sources. Bloomsbury Academic.
- KBBI. 2013. Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI). [Online] Available at: <http://kbbi.web.id/pusat>, [Diakses 2 Januari 2023]
- Key, M. R. 1980. The Relationship of Verbal and Nonverbal Communication. In *The Series Contributions to the Sociology of Language*, 25. Doi: 10.1515/9783110813098
- Klein, S. B. 2014. What memory is. *Wires Cognitive Science*, 6(1), 1-38. Doi: 10.1002/wcs.1333
- Lambe, C. J., Wittmann, C. M., & Spekman, R. E. 2008. Social exchange theory and research on business-to-business relational exchange. *Journal of Business-to-Business Marketing*, 8(3), 1-36. Doi: 10.1300/J033v08n03\_01
- Lunenburg, F. C. 2010. Communication: The Process, Barriers, and Improving Effectiveness. *Scholling*, 1(1), 1-11.
- Mandelbau, E. 2013. Thinking is believing. *Inquiry*, 57(1), 55-96. OI: 10.1080/0020174x.2014.858417

- Markman, A. B., & Gentner, D. 2001. Thinking. *Annual Review of Psychology*, 52, 223-247. Doi: 10.1146/annurev.psych.52.1.223
- McQuail, D., & Windahl, S. 1993. *Communication Models for the Study of Mass Communication*. Second Edition. Routhledge Taylor & Francis Group.
- Miller, F. E., & Rogers, L. E. 1987. Relational dimensions of interpersonal dynamics. In M. E. Roloff & G. E. Miller (Eds.), *Interpersonal processes: New directions in communication research* (pp. 117-139). Sage.
- Mortezai, V. 2020. Is food a (cross-cultural interpersonal) communication medium? Thesis. Ditemukan kembali di: [https://www.researchgate.net/publication/342523348\\_Is\\_Food\\_a\\_CrossculturalInterpersonal\\_Communication\\_Medium?channel=doi&linkId=5ef9d6fca6fdcc4ca43a327f&showFulltext=true](https://www.researchgate.net/publication/342523348_Is_Food_a_CrossculturalInterpersonal_Communication_Medium?channel=doi&linkId=5ef9d6fca6fdcc4ca43a327f&showFulltext=true)
- Myin, E. 2016. Perception as something we do. *Journal of Consciousness Studies*, 23(5-6), 80-104.
- Narula, U. 2006. *Communication Model*. Atlantic Publishers & Distributors (P) Ltd.
- Noelle-Neumann, E. 1991. The theory of public opinion: The concept of the spiral of silence. *Annals of the International Communication Association*, 14(1), 256-287. Doi: 10.1080/23808985.191.1167
- Ozmen, F., Akuzum, C., Zincirli, M., Selcuk, G. 2016. The communication barriers between teachers and parents in primary schools. *Eurasian Journal of Education Research*, 66, 22-46. Doi: 10.14689/ejer.2016.66.2
- Pardamean, B. 2012. Measuring change in critical thinking skills of dental students educated in a PBL curriculum. *Journal of Dental Education*, Doi: 10.1002/j.0022-0337.2012.76.4.tb05276
- Pearce, A. R., Romero, A., & Zibluk, J. B. 2009. An Interdisciplinary approach to science communication

- education. In L. Kahlor & P. Stout. *Understanding and Communicating Science: New Agendas in Communication*. Routledge Taylor & Francis Group.
- Purba, B., Gaspersz, S., Bisyri, M., Putriana, A., Hastuti, P., Sianturi, F., Yuliani, D. R., Widiastuti, A., Qayyim, I., Djalil, N. A., Purba, S. Yusmanizar, Giswandhani, M. 2020. *Ilmu Komunikasi*. Yayasan Kita Menulis.
- Purnell, L. 2018. *Cross Cultural Communication: Verbal and Non-verbal Communication, Interpretation and Translation*. In *Global Applications of Culturally Competent Health Care: Guidelines for Practice*, 131-142.
- Rakhmat, J. 1994. *Psikologi Komunikasi*. Remaja Rosdakarya.
- Rani, K. U. 2016. *Communication Barrier*. *Journal of English Language and Literature*, 3, 74-76.
- Röndahl, G. 2006. *Heterosexual assumptions in verbal and non-verbal communication in nursing*. *JAN Leading Global Nursing Research*, 56(4). Doi: 10.1111/j.1365-2648.2006.04018.x
- Ruesch, J., & Kees, W. 1969. *Nonverbal Communication*. University of California Press.
- Steinberg, S. 2006. *Introduction to Communication Course Book 1: The Basic*. Juta and Company Ltd.
- Stern, B. B. 1994. *A Revised communication model for advertising: multiple dimensions of the source, the message, and the recipient*. *Journal of Advertising*, 23(2), 5-15.
- Surprenant, A. M., & Neath, I. 2009. *Principles of Memory*. Psychology Press Tarlor & Francis Group.
- Tagela, U. 2022. *Komunikasi Organisasi*. Satya Wacana University Press.
- Vocate, D. R. 1994. *Intrapersonal Communication*. Routledge. Doi: 10.4321/9780203357804

- Vogel, D., Meyer, M., & Harendza, S. 2018. Verbal and non-verbal communication skills including empathy during history taking of undergraduate medical students. *BMC Medical Education*, 18(152), 1-7. Doi: 10.1186/s12909-018-1260-9
- Westland, G. 2015. *Verbal and Non-Verbal Communication in Psychotherapy*. W.W. Norton & Company Ltd.
- Whitten, D., & Brahmasrene, T. 2011. Predictors of critical thinking skills of incoming business student. *Academy of Educational Leadership Journal*, 15(1).
- Wikipedia Contributors. 2023, May 20. Elisabeth Noelle-Neumann. In Wikipedia, The Free Encyclopedia. Retrieved 05:41, June 23, 2023, from [https://en.wikipedia.org/w/index.php?title=Elisabeth\\_Noelle-Neumann&oldid=1155874707](https://en.wikipedia.org/w/index.php?title=Elisabeth_Noelle-Neumann&oldid=1155874707)
- Wimmer, R. D., & Dominick, J. R. 2014. *Mass Media Research: An introduction*. 10th Edition. Wadsworth Cengage Learning.
- Wood, B. S. 1976. *Children and Communication: Verbal and Nonverbal Language Development*. Prentice-Hall, Inc.



# **BAB 4**

## **PERILAKU PROSOSIAL**

*Oleh Nurfitriany Fakhri*

Manusia di abad ke-21 harus berkomunikasi dan bernegosiasi satu sama lain untuk menemukan solusi baru dalam hidup. Perilaku prososial setiap orang dapat menjadi dasar bagi kompetensi di masa depan, seperti kolaborasi, kohesi sosial, harmoni, dan masyarakat yang damai. Hal lain yang tidak kalah pentingnya adalah perkembangan perilaku prososial sejak kecil dapat memprediksi penyesuaian psikologis seseorang di kemudian hari. Sebagai contoh, anak-anak yang sangat agresif serta kurang memiliki kemampuan untuk menunjukkan perilaku prososial, akan cenderung memiliki masalah penyesuaian perilaku di kemudian hari (Gresham, Elliott, & Kettler, 2010). Oleh karena itu, mengembangkan dan menjaga hubungan positif dengan orang lain sangat penting dalam mencapai kesuksesan baik dalam pekerjaan dan kehidupan di masa depan. Dasar neurokognitif dari perilaku prososial telah muncul sejak dini pada anak-anak dan membutuhkan bimbingan orang dewasa untuk memperkuat sirkuit saraf dalam membangun perilaku membantu dan berbagi, yang sangat penting untuk kompetensi di masa depan.

Menurut Dunfield dkk. (2011), perilaku prososial sangat penting dalam membina hubungan yang harmonis pada suatu kelompok dan bekerja sama untuk mencapai tujuan. Oleh karena itu, menumbuhkan perilaku prososial sejak dini dapat memberikan manfaat jangka panjang, tidak hanya bagi kompetensi individu, tetapi juga bagi keharmonisan kelompok dan masyarakat yang damai.

## 4.1 Memaknai Perilaku Prososial

Penner dkk. (2005) mendefinisikan perilaku prososial sebagai tindakan yang dilakukan untuk memberi manfaat bagi orang lain. Perilaku prososial adalah istilah umum yang digunakan untuk menggambarkan tindakan yang dilakukan untuk melindungi atau meningkatkan kesejahteraan orang lain. Perilaku ini mencakup intervensi yang membantu, kerja sukarela, menyumbangkan uang atau darah, dan perilaku derma lainnya (Schwartz & Bilsky, 1990). Masing-masing perilaku ini memiliki karakteristik yang unik, namun kesamaan yang dimiliki adalah tindakan yang dimaksudkan untuk membantu atau memberi manfaat bagi orang lain. Seringkali, perilaku prososial digunakan dan dipahami secara bergantian dengan altruisme. Namun, keduanya merupakan konsep yang berbeda, baik secara semantik maupun fungsional. Yang pertama mengacu pada pola aktivitas, sedangkan yang kedua adalah motivasi untuk membantu orang lain yang benar-benar memperhatikan kebutuhan orang lain, dan bukan untuk keuntungan diri sendiri. Sebagai contoh, jika seseorang mendonorkan darah, tindakan memberi adalah perilaku prososial. Motivasi orang tersebut untuk memberi adalah altruisme.



**Gambar 4.1.** Ilustrasi Contoh Perilaku Prososial  
(Sumber : Kompas.com)

Perilaku prososial dapat ditunjukkan dalam berbagai bentuk. Sebagian besar dapat berbentuk kegiatan sukarela, menyumbangkan uang, beramal atau donasi, dan sejenisnya. Banyak dari tindakan prososial yang beralasan untuk mendapatkan manfaat langsung atau tidak langsung. Hal ini dapat berupa peningkatan status sosial, peningkatan diri, dan jaminan akan adanya bantuan timbal balik, serta meredakan stres pribadi. Namun demikian, penelitian psikologis telah berusaha untuk mengeksplorasi dinamika perilaku prososial. Terdapat hubungan antara tindakan kebaikan dengan kesejahteraan emosional dan mental. Melakukan tindakan kebaikan dapat meningkatkan suasana hati dan kesejahteraan jangka panjang (Lyubomirsky & Layous, 2013). Selain itu, memberi dalam hubungan interpersonal dapat dikaitkan dengan perilaku kesehatan yang positif (Helgeson, 1994). Memberi juga diketahui dapat mengurangi efek negatif dari stres. Penelitian terbaru mengungkapkan bahwa membantu orang lain bahkan diprediksi dapat menurunkan angka kematian akibat stres (Khanna et al., 2017).

Dengan pemikiran ini, perilaku prososial dapat dianggap memiliki tiga komponen: (1) kemampuan untuk mengambil sudut pandang orang lain dan menyadari permasalahan yang dialami orang lain; (2) kemampuan untuk menentukan penyebab dari masalah tersebut; dan (3) motivasi untuk membantu mereka mengatasi masalah tersebut (Dunfield, 2014). Hanya dengan mengetahui bahwa seseorang mengalami masalah tidak akan menjadi banyak berguna, jika seseorang tidak mau melakukan sesuatu untuk mengatasinya, dan motivasi juga tidak akan berguna jika seseorang tidak tahu bagaimana cara mengatasinya.

Penelitian pada orang dewasa telah menemukan dimensi yang berbeda, atau bentuk-bentuk dari perilaku prososial. Carlo dan Randall (2002) menetapkan enam bentuk

perilaku prososial pada orang dewasa muda. Keenam bentuk/subtipe perilaku prososial tersebut adalah:

#### 1. Altruisme

Perilaku prososial altruistik didefinisikan sebagai pertolongan sukarela yang dimotivasi terutama oleh kepedulian terhadap kebutuhan kesejahteraan orang lain, dan sering kali didorong oleh rasa simpati, sejalan serta konsisten dengan norma-norma/prinsip-prinsip yang terinternalisasi tentang menolong orang lain (Eisenberg & Fabes, 1998). Selain itu, karena penolong hanya mementingkan kesejahteraan orang lain yang membutuhkan, perilaku ini terkadang menimbulkan biaya dan usaha bagi penolong. Dua motif untuk tindakan altruistik adalah simpati dan norma/prinsip yang terinternalisasi. Empati adalah reaksi emosional yang berasal dari kondisi emosional orang lain dan sesuai dengan kondisi tersebut. Para ahli teori berpendapat bahwa empati dapat mengarah pada simpati, yaitu kepedulian atau kesedihan terhadap orang lain berdasarkan persepsi dan pemahaman tentang keadaan emosi mereka (orientasi fokusnya pada orang lain), atau kesedihan pribadi, yang merupakan reaksi emosional yang tidak menyenangkan berdasarkan persepsi dan pemahaman tentang keadaan emosi orang lain (orientasi fokusnya pada diri sendiri) (Eisenberg & Fabes, 1998). Simpati menghasilkan motivasi untuk meringankan penderitaan orang lain, sementara penderitaan pribadi menghasilkan motivasi untuk meringankan penderitaan diri sendiri. Simpati berhubungan dengan respon altruistik, sementara tekanan pribadi berhubungan dengan respon egoistik. Variabel terkait yang berhubungan dengan simpati dan respons altruistik adalah pengambilan perspektif, atau kecenderungan untuk mengambil sudut

pandang orang lain (kadang-kadang disebut sebagai akurasi empatik).

Motif utama lain yang terkait dengan respons altruistik adalah norma atau prinsip yang terinternalisasi tentang menolong. Norma dan prinsip yang terinternalisasi sering kali ditunjukkan pada tingkat atau tahap penalaran moral yang lebih tinggi ketika individu mampu berpikir tingkat tinggi, yang menjadi karakteristik perkembangan kognisi remaja. Karena prinsip-prinsip ini terinternalisasi dengan kuat (dan sering menjadi bagian dari konsep diri individu), individu dengan prinsip-prinsip tentang menolong cenderung terlibat dalam perilaku yang menguntungkan orang lain yang membutuhkan. Selain itu, individu yang menunjukkan penalaran moral tingkat tinggi cenderung terlibat dalam perilaku yang konsisten dengan penalaran mereka karena mereka telah memperoleh rasa tanggung jawab untuk mematuhi prinsip-prinsip mereka dan kecil kemungkinannya untuk dipengaruhi oleh motivator ekstrinsik. Penalaran moral tingkat tinggi (penalaran yang sering menggambarkan norma, prinsip, atau kepedulian yang terinternalisasi, atau kepedulian yang didasarkan pada empati) terkait dengan perilaku prososial. Selain itu, perilaku prososial altruistik berhubungan dengan tanggung jawab sosial (kewajiban atau tugas untuk bertindak dengan cara yang bermanfaat bagi masyarakat) dan *ascribed responsibility* (tugas atau kewajiban terhadap kebutuhan dan kesejahteraan orang lain). Dengan demikian, orang yang menganggap tanggung jawab sebagai tanggung jawab mereka sendiri dan yang percaya bahwa mereka memiliki kewajiban untuk bertindak secara bertanggung jawab terhadap masyarakat diharapkan lebih cenderung mendukung perilaku prososial altruistik.

## 2. Ketaatan

Perilaku prososial yang taat merupakan perilaku menolong orang lain sebagai respon dari permintaan verbal atau nonverbal dan diperkirakan akan lebih sering terjadi dibandingkan dengan menolong secara spontan pada populasi umum. Carlo dkk. (2003) menunjukkan adanya korelasi negatif antara kecenderungan perilaku prososial yang taat dengan penalaran moral prososial yang hedonis, di mana tindakan yang dilakukan hanya karena adanya keuntungan hedonis dari pelaku dan bukan karena alasan lain. Selain itu, penelitian lain menunjukkan korelasi positif antara kecenderungan perilaku prososial yang taat dengan akurasi empati, bentuk tanggung jawab, dan simpati (Carlo dkk., 2003).

## 3. Emosional

Perilaku prososial emosional dikonseptualisasikan sebagai orientasi untuk membantu orang lain dalam situasi yang menggugah emosi. Beberapa situasi menolong dapat dikategorikan sebagai situasi yang sangat emosional. Sebagai contoh, seorang yang teriris tangannya, menangis dan berdarah, lebih menggugah secara emosional daripada orang yang teriris tangannya namun hanya menunjukkan sedikit atau bahkan tidak menunjukkan kesusahan atau cedera. Sejumlah faktor lain (misalnya, hubungan dengan orang lain yang membutuhkan, kesamaan yang dirasakan) dapat memengaruhi tingkat dorongan emosional dan, pada akhirnya, dorongan emosional yang dirasakan dapat memengaruhi respons emosional pengamat. Untuk beberapa individu, situasi yang sangat menggugah secara emosional cenderung mengarah pada kegembiraan yang berlebihan dan tekanan pribadi; sedangkan, untuk individu lain, responsnya mungkin berupa simpati (Eisenberg & Fabes, 1998). Respons emosional ini telah dikaitkan

dengan keterampilan regulasi emosi dan cara menolong yang tidak mementingkan diri sendiri atau egois (Eisenberg & Fabes, 1998). Namun, secara umum, menolong dalam situasi yang sangat menggugah emosi akan sangat terkait dengan respon simpati dan kecenderungan pribadi yang berorientasi pada orang lain (misalnya, pengambilan perspektif dan mode penalaran moral yang empatik).

#### 4. Publik

Perilaku prososial yang dilakukan di depan khalayak umum kemungkinan besar dimotivasi, setidaknya sebagian, oleh keinginan untuk mendapatkan persetujuan dan rasa hormat dari orang lain (misalnya, orang tua, teman sebaya) dan meningkatkan harga diri seseorang. Salah satu manipulasi yang umum dilakukan dalam penelitian mengenai perilaku prososial adalah dengan mengubah apakah orang lain menjadi saksi dari potensi tindakan prososial. Menolong yang dilakukan di depan orang lain terkadang dikaitkan dengan motif yang berorientasi pada diri sendiri, meskipun para peneliti telah menunjukkan bahwa masalah keinginan sosial tidak selalu bertentangan dengan perilaku prososial. Selain itu, menolong lebih mungkin terjadi ketika tindakan seseorang dilakukan di depan khalayak. Perilaku prososial di depan umum akan berhubungan positif dengan mode penalaran moral yang berorientasi pada persetujuan dan keinginan sosial (yaitu kecenderungan untuk menampilkan diri seseorang secara positif). Selain itu, perilaku prososial publik diharapkan berhubungan negatif (atau tidak berhubungan) dengan tingkat penalaran moral yang lebih tinggi dan kecenderungan pribadi yang berorientasi pada orang lain (misalnya, simpati, pengambilan perspektif).

## 5. Anonim

Kecenderungan perilaku prososial anonim didefinisikan sebagai perilaku menolong di mana orang yang menerima pertolongan tidak mengetahui siapa yang menawarkan pertolongan (Carlo & Randall, 2002). Carlo dkk. (2003) menunjukkan korelasi negatif antara penalaran moral prososial hedonis dan kecenderungan perilaku prososial anonim pada remaja pertengahan, serta korelasi positif pada ketepatan empati dan penalaran moral prososial yang terinternalisasi pada remaja awal.

## 6. Situasi yang krisis

Perilaku prososial yang krisis didefinisikan sebagai perilaku menolong yang terjadi dalam situasi krisis atau darurat, yang tidak selalu melibatkan isyarat yang menggugah emosi (Carlo dan Randall, 2002). Kecenderungan perilaku prososial ini menghasilkan korelasi positif terhadap simpati, pengambilan perspektif, dan akurasi empati (Carlo et al., 2003).

## 4.2 Terbentuknya Perilaku Prososial

Menolong, berbagi, peduli, dan menghibur adalah contoh perilaku prososial (Steinbeis, 2018). Perilaku-perilaku tersebut merupakan tanda kompetensi sosial pada anak-anak dari segala usia. Perilaku prososial dikaitkan dengan penyesuaian sosial di kemudian hari (Jones, Greenberg, & Crowley, 2015). Yang perlu diperhatikan adalah bahwa perilaku prososial dan kerja sama secara konseptual memiliki keterkaitan. Berbagi dan menolong adalah dua jenis perilaku prososial yang berkembang pada masa bayi dan secara bertahap meningkat pada masa kanak-kanak (Dunfield et al., 2011).

Manifestasi perilaku prososial muncul di usia muda, dan bentuk dasar yang sama ditemukan di berbagai budaya. Bahkan bayi berusia 18 bulan pun menunjukkan bentuk awal perilaku prososial (misalnya, ketika mereka menunjukkan benda yang tidak terjangkau atau kejadian yang tidak terlihat kepada orang dewasa). Sekitar usia 3 dan 4 tahun, perilaku prososial anak-anak meningkat secara kompleks. Mereka lebih mudah merespons kondisi emosi negatif orang lain dengan berbagi, membantu, dan/atau menghibur. Selama periode perkembangan ini, anak-anak juga mulai menunjukkan sikap pilih kasih dalam kelompok, yang dimanifestasikan dengan kecenderungan untuk menunjukkan lebih banyak perilaku prososial kepada individu yang termasuk dalam kelompok yang sama (misalnya, berdasarkan kesamaan yang dirasakan, seperti ras dan jenis kelamin) daripada anggota kelompok yang berbeda. Namun, seiring dengan berkembangnya kemampuan sosio-kognitif anak dan waktu yang dihabiskan untuk berinteraksi dengan teman sebayanya, mereka menjadi semakin sadar akan alasan pentingnya membantu orang lain, yang kemudian memotivasi mereka untuk melakukan perilaku prososial.

Menurut teori Piaget, anak-anak prasekolah menunjukkan egosentrisme, atau ketidakmampuan untuk membedakan antara sudut pandang mereka dan sudut pandang orang lain. Pada usia ini, anak-anak berpusat pada diri sendiri dan mengalami kesulitan untuk berbagi dengan orang lain (Chutabhakdikul, 2020). Perilaku berbagi dalam tiga tahun pertama kehidupan mungkin tidak disebabkan oleh empati, tetapi lebih disebabkan oleh kecenderungan anak-anak untuk meniru dan bermain sosial (Damon, Lerner, & Eisenberg, 2006). Namun, kesadaran empati dan dorongan dari orang dewasa dapat meningkatkan perilaku menolong dan berbagi pada anak sejak usia tiga tahun.

Beberapa teori menyatakan bahwa perilaku prososial pada anak kecil bersifat otomatis dan spontan, sementara teori lainnya menyatakan bahwa perilaku tersebut membutuhkan kontrol kognitif (Svetlova, Nichols, & Brownell, 2010). Sifat berbagi dan menolong dapat menimbulkan konflik kepentingan, yaitu apa yang terbaik untuk diri sendiri (egoisme) versus apa yang terbaik untuk orang lain (sosialitas). Perilaku prososial tidak selalu mudah-misalnya, berbagi berarti lebih sedikit untuk diri sendiri, sedangkan membantu orang lain bisa memakan waktu dan usaha. Akibatnya, kontrol kognitif dapat menjadi hal yang sangat penting dalam memutuskan apakah seseorang akan berbagi atau membantu orang lain. Menurut Steinbeis (2018), sirkuit kortikal prefrontal sangat penting dalam keputusan untuk memilih perilaku prososial. Selain itu, kemajuan dalam penelitian ilmu saraf telah menjelaskan peran pengambilan keputusan berbasis nilai dalam pengembangan perilaku prososial pada anak-anak. Ada bukti kuat, misalnya, bahwa pematangan sirkuit korteks prefrontal mendorong perkembangan perilaku prososial selama masa kanak-kanak dan remaja.

#### **4.2.1 Berbagi**

Ada dua area otak yang terlibat dalam perilaku berbagi: korteks prefrontal dorsolateral (*dorsolateral prefrontal cortex/DLPFC*), yang berperan dalam kontrol kognitif dan perilaku, dan korteks prefrontal ventromedial (*ventromedial prefrontal cortex/VMPFC*), yang berperan dalam pengambilan keputusan, kontrol diri, dan evaluasi kognitif moralitas. Terdapat kemungkinan bahwa peningkatan hubungan fungsional antara DLPFC dan VMPFC membantu menghitung sinyal nilai dan membuat keputusan dalam berbagi. Selain itu, berbagi berkorelasi dengan peningkatan aktivitas di DLPFC (Spitzer et al., 2007) sementara mengganggu aktivitas di DLPFC dapat mengurangi perilaku berbagi (Ruff, Ugazio, & Fehr,

2013). Sebuah studi baru-baru ini menunjukkan bahwa berbagi pada anak-anak meningkat antara usia 6-13 tahun dan hal ini berkorelasi positif dengan aktivitas di DLPFC kiri dan kontrol motorik perilaku (Steinbeis, Bernhardt, & Singer, 2012). Selain itu, ada bukti yang menunjukkan bahwa penghambatan perilaku berkorelasi positif dengan berbagi pada anak usia prasekolah dan sekolah (Aguilar-Pardo, Martínez-Arias, & Colmenares, 2013). Singkatnya, pematangan fungsi dan konektivitas sirkuit kortikal prefrontal meningkatkan kontrol perilaku dan mendukung perkembangan perilaku berbagi sepanjang masa kanak-kanak. DLPFC juga merupakan area otak utama yang mendukung keputusan untuk mendukung tujuan jangka panjang pada anak-anak dan orang dewasa (Steinbeis et al, 2016).

#### **4.2.2 Menolong**

Perilaku menolong muncul sejak usia 14 bulan, yang menunjukkan bahwa sirkuit otak untuk perilaku prososial mulai berkembang sejak masa kanak-kanak (Warneken & Tomasello, 2007). Banyak keterampilan yang dapat membantu mendorong perilaku menolong pada anak-anak. Sebagai contoh, anak-anak dengan respons emosional dan regulasi emosi yang lebih tinggi lebih mungkin untuk membantu orang lain dibandingkan mereka yang memiliki respons dan regulasi emosi yang rendah. Keterampilan lain yang berkontribusi adalah kepedulian empati atau kemampuan untuk memahami perasaan orang lain (misalnya, memahami perasaan sakit orang lain) yang juga dapat memprediksi perilaku menolong pada anak kecil. Area otak yang aktif ketika kita mengamati seseorang yang merasakan sakit adalah korteks insular anterior bilateral dan korteks cingulate anterior (ACC) (Lamm, Decety, & Singer, 2011). Peningkatan aktivitas di korteks

insular anterior berkorelasi positif dengan kepedulian empatik dan perilaku menolong (Hein et al., 2010).

Selain itu, konektivitas antara korteks insular anterior dan ACC berkorelasi dengan perilaku prososial (Hare et al., 2010). ACC berperan dalam pemrosesan konflik emosional yang mengarah pada kepedulian empatik dan kemudian mendorong perilaku prososial seperti membantu dan berbagi. Selain itu, aktivasi di korteks insular anterior dan ACC yang berkorelasi dengan kepedulian empati dapat diamati sejak usia empat tahun (Etkin, Egner, & Kalisch, 2011). Hal yang penting untuk dipahami adalah, kepedulian empatik pada usia muda dapat memprediksi aktivasi girus frontal inferior (IFG) pada usia selanjutnya (Decety & Michalska, 2010). IFG adalah area otak yang berperan dalam pengendalian emosi. Oleh karena itu, bukti-bukti ini menunjukkan hubungan antara perilaku prososial pada anak usia dini dan pengendalian diri di usia yang lebih tua (Steinbeis, 2018).

Keterampilan sosial, seperti pengenalan emosi, empati, kemurahan hati, menolong, dan berbagi dengan orang lain, merupakan kompetensi penting yang memungkinkan seseorang untuk membangun dan mempertahankan hubungan yang positif dan menghindari interaksi negatif dengan orang lain. Keterampilan-keterampilan ini semakin diakui sebagai fondasi penting untuk kesiapan sekolah dan kesuksesan akademis, serta untuk kesuksesan kerja dan kehidupan dalam jangka panjang (Kathryn, 2015). Temuan penelitian menunjukkan bahwa anak-anak menginternalisasi perilaku prososial dan moral yang mereka amati dari orang lain. Dengan demikian, guru dan teman memiliki potensi untuk mendorong perkembangan perilaku prososial pada anak usia dini. Lingkungan kelas yang memungkinkan anak-anak untuk saling berbagi dan membantu satu sama lain, atau bekerja dalam kelompok, juga dapat membantu mengembangkan

keterampilan prososial pada anak kecil (Chutabhakdikul, 2020).

## **4.3 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Prososial**

### **4.3.1 Ketertarikan Fisik**

Daya tarik fisik mengacu pada fakta bahwa manusia memiliki preferensi tentang penampilan fisik orang lain, terutama yang berkaitan dengan fitur wajah dan proporsi tubuh mereka. Beberapa aspek dari preferensi ini dapat berasal dari standar budaya yang terus berubah, sementara aspek lainnya tampaknya tidak dipelajari (Ellis & He 2011). Orang yang menarik secara fisik lebih mungkin menerima bantuan daripada orang yang tidak menarik (Harrell, 1978). Penjelasanannya terletak pada fakta bahwa sebagai masyarakat, kita secara sadar atau tidak sadar cenderung memperlakukan individu yang menarik secara berbeda, serta mengharapkan kehidupan yang lebih baik untuk mereka (Berscheid, Walster & Bohrnstedt, 1973). Daya tarik fisik merupakan faktor utama dalam perkembangan perilaku prososial pada anak. Salah satu penelitian menunjukkan bahwa bayi mempertahankan fokus yang lebih lama dan/atau lebih sering tersenyum ketika mereka diperlihatkan foto-foto wajah yang dinilai oleh orang dewasa memiliki fitur daya tarik fisik yang paling tinggi (Rennels & Verba, 2017).

Selain daya tarik fisik, terutama untuk ekspresi wajah, fisiognomi wajah (tampilan netral pada seseorang) juga dapat mempengaruhi perilaku prososial. Sebagai contoh, bias prososial yang mendukung orang yang menarik secara fisik telah diamati dalam penggalangan dana dari rumah ke rumah (Landry et al., 2006) dan perilaku donasi amal (Raihani & Smith, 2015). Efek dari daya tarik wajah pada pengambilan keputusan prososial telah diamati di laboratorium dengan

menggunakan paradigma teori permainan ekonomi: orang yang menarik ditawarkan lebih banyak uang, dibandingkan dengan pemain yang tidak menarik (Rosenblat, 2008) yang ditunjukkan misalnya dengan asimetri wajah yang lebih tinggi (Zaatari, Palestina, & Trivers, 2009). Hasil penelitian lain ternyata menunjukkan bahwa orang yang menarik secara fisik sebenarnya kurang murah hati, kurang kooperatif, dan kurang dapat dipercaya (Maestripieri, Henry & Nickels, 2017). Hasil ini menggambarkan bahwa meskipun kita dapat dengan andal menyimpulkan sifat-sifat seseorang dari wajahnya, penilaian ini sering kali tidak valid. Temuan ini dengan jelas menunjukkan bahwa isyarat wajah terkait dengan perbedaan individu dalam perilaku prososial seseorang (Adolphs & Tusche, 2017).

#### **4.3.2 Persepsi Kesamaan**

Kesamaan yang dirasakan dapat dianggap sebagai sejauh mana seseorang merasa dirinya mirip dengan orang lain atau karakter media (Montoya, Horton, & Kirchner, 2008). Penelitian telah menunjukkan bahwa orang lebih cenderung menyukai orang lain yang mereka yakini memiliki tanggal lahir yang sama dengan mereka (Miller, Downs, & Prentice, 1998) atau nama belakang yang sama, terlepas dari etnisitas (Jones et al., 2004). Orang dewasa lebih cenderung menyukai, memahami, mempercayai, membantu, dan mendengarkan orang yang mereka anggap mirip dengan diri mereka sendiri. Individu yang memiliki banyak kesamaan, seperti pekerjaan, minat, etnis, keyakinan agama, ciri-ciri kepribadian, dan sebagainya, cenderung memiliki kedekatan dan mendukung satu sama lain (Moss, Garivaldis & Toukhsati, 2007). Individu lebih cenderung berperilaku prososial terhadap orang lain yang serupa atau disukai (Penner et al., 2005). Kita memang lebih cenderung menolong orang yang mirip dengan diri kita

sendiri daripada orang yang tidak mirip. Mengapa? Penelitian oleh Hodges dkk. (2010) menunjukkan bahwa sebagian jawabannya mungkin melibatkan fakta bahwa kemiripan dengan orang lain meningkatkan kepedulian empati kita terhadap mereka, dan pemahaman kita tentang apa yang mereka alami. Park dan Schaller (2005) menemukan bahwa kesamaan sikap berfungsi sebagai isyarat heuristik yang menandakan hubungan kekerabatan, yang dapat memotivasi respons pengenalan kekerabatan (misalnya, perilaku prososial) bahkan terhadap individu yang tidak memiliki hubungan kekerabatan.

Kesamaan adalah faktor situasional lain yang mempengaruhi perilaku menolong. Persepsi kesamaan dengan orang yang membutuhkan akan meningkatkan keinginan calon penolong untuk menjadi perantara. Persepsi kesamaan mencakup karakteristik yang menonjol seperti ras, jenis kelamin, atau sekolah yang diikuti. Ketika dua orang memiliki satu atau lebih dari ciri-ciri tersebut, ikatan yang sama di antara kedua orang tersebut dapat terbentuk karena mereka dapat membangun landasan yang sama untuk berhubungan satu sama lain (Lichtenbarger, 2000). Seperti yang dinyatakan dalam Cialdini, Brown, Lewis, Luce, & Neuberg (1997), kesamaan inilah yang kemudian memunculkan perilaku menolong. Semakin banyak kesamaan yang dimiliki oleh dua orang, semakin kuat ikatan awal antara dua orang.

Kesamaan ini memungkinkan calon penolong untuk berhubungan dengan korban. Ketika seseorang menemukan kesamaan antara dirinya dan orang lain, mereka mengalihkan orientasi mereka terhadap diri mereka sendiri kepada orang yang membutuhkan. Dengan kata lain, persepsi kesamaan dapat membantu calon penolong berempati kepada orang lain dan menyadari bahwa ia akan menginginkan seseorang untuk memberikan pertolongan jika ia berada dalam situasi yang sama. Selain itu, mempersepsikan orang lain sebagai orang

yang serupa dan membayangkan bagaimana perasaan seseorang jika berada di posisi orang lain dapat menyebabkan seseorang mengalami dorongan emosional yang sama secara tidak langsung. Dengan demikian, menemukan kesamaan dengan orang lain tidak hanya membantu menempatkan calon penolong di posisi orang lain, tetapi juga meningkatkan empati dan emosi yang dirasakan seseorang terhadap orang yang membutuhkan. Perasaan ini pada gilirannya dapat meningkatkan keinginan untuk membantu. Terdapat bukti bahwa altruisme dipengaruhi oleh kesamaan karakteristik, seperti ras, jenis kelamin, penampilan, dan status pekerjaan (Lichtenbarger, 2000).

#### **4.3.3 Kekerabatan**

Dari perspektif evolusi, tujuan utama semua organisme termasuk manusia adalah meneruskan gen ke generasi berikutnya. Dukungan untuk prediksi umum ini telah diperoleh dalam banyak penelitian, yang menunjukkan bahwa, secara umum, seseorang lebih cenderung membantu orang lain yang memiliki hubungan kekerabatan dengan dirinya dibandingkan dengan orang yang tidak memiliki hubungan kekerabatan dengan dirinya (Neyer & Lang, 2003; Graziano dkk., 2007). Sebagai contoh, Burnstein, Crandall, dan Kitayama (1994) melakukan serangkaian penelitian di mana para partisipan ditanyai siapa yang akan mereka pilih untuk ditolong dalam keadaan darurat. Seperti yang diperkirakan berdasarkan kesamaan genetik, partisipan lebih cenderung mengatakan bahwa mereka akan menolong kerabat dekat daripada kerabat jauh atau bukan kerabat. Selain itu, dan juga konsisten dengan teori seleksi kerabat, mereka lebih cenderung menolong kerabat yang masih muda, yang masih memiliki masa reproduksi yang panjang, daripada yang lebih tua. Sebagai contoh, jika diberikan pilihan antara kerabat perempuan yang

masih cukup muda untuk bereproduksi dan kerabat perempuan yang telah melewati masa menopause, maka bantuan akan diberikan kepada yang lebih muda. Selain keterkaitan genetik, perilaku prososial terhadap anggota keluarga dapat melibatkan rasa tanggung jawab, timbal balik, dan hubungan afektif. Individu lebih peduli terhadap korban yang termasuk dalam kelompok in-group daripada out-group (Levine et al., 2002).

#### **4.3.4 Empati**

Empati adalah kemampuan menempatkan diri sendiri dalam posisi orang lain dan menghayati pengalaman tersebut serta untuk melihat situasi dari sudut pandang orang lain. Dengan kata lain empati merupakan kemampuan untuk menghayati perasaan dan emosi orang lain (Nurdin & Fakhri, 2017). Menurut Telle dan Pfister (2015), empati merupakan faktor internal dan berkaitan erat dengan perilaku prososial. Bukti menunjukkan bahwa empati adalah komponen penting yang mendorong munculnya perilaku prososial dan tingkat empati yang tinggi mengarah pada kecenderungan perilaku prososial (Hoffman, 2008). Demikian pula, Sze, Gyurak, Goodkind, dan Levenson (2012) mengeksplorasi hubungan antara empati dan perilaku prososial dengan menonton film yang menggambarkan individu-individu yang membutuhkan. Para peneliti menemukan bahwa adegan-adegan sedih menstimulasi empati dan memprediksi perilaku prososial yang lebih besar di masa depan. Taylor dkk. (2013) melaporkan bahwa empati adalah elemen utama di balik terjadinya perilaku prososial. Empati yang tinggi pada individu memprediksi perilaku prososial yang lebih besar di masa depan.

Johnson (2012) melakukan dua penelitian. Dia mencatat dalam penelitian pertama bahwa dongeng berkontribusi dalam meningkatkan empati partisipan. Pada penelitian kedua,

individu yang berpartisipasi dalam penelitian pertama menunjukkan perilaku prososial yang tinggi dibandingkan dengan mereka yang tidak berpartisipasi dalam penelitian pertama. Empati merupakan indikator emosional dan psikologis yang secara dramatis dapat meningkatkan tingkat perilaku prososial (Lockwood, Seara-Cardoso & Viding, 2014). Selama beberapa dekade, investigasi dan pemodelan hubungan antara perilaku prososial dan empati telah menghasilkan pertimbangan bahwa empati adalah motivator yang hebat serta faktor penentu dalam timbulnya perilaku prososial (Abdullah, Hamsan & Ma'rof, 2020).

Dengan kata lain, seseorang membantu orang lain karena orang tersebut mengalami perasaan tidak menyenangkan dan ingin membantu mengakhiri perasaan negatif yang dirasakannya. Hal ini tidak egois karena membuat individu menawarkan bantuan tanpa alasan ekstrinsik, tetapi juga egois, di satu sisi, karena perilaku membantu orang lain juga membantu diri sendiri, dimana hal ini dapat membuat individu merasa lebih baik. Merefleksikan pengamatan dasar ini, Batson dkk. (1981) menawarkan hipotesis empati-altruisme, yang menunjukkan bahwa setidaknya beberapa tindakan prososial dimotivasi semata-mata oleh keinginan untuk membantu seseorang yang membutuhkan (Batson & Oleson, 1991). Motivasi tersebut dapat cukup kuat sehingga penolong bersedia untuk terlibat dalam kegiatan yang tidak menyenangkan, berbahaya, dan bahkan mengancam nyawa (Batson, 1995). Belas kasihan kepada orang lain menjadi hal yang lebih penting daripada semua pertimbangan lainnya (Goetz, Keltner, & Simon-Thomas, 2010).

Faktanya, temuan penelitian menunjukkan bahwa empati terdiri dari tiga komponen yang berbeda: aspek emosional (empati emosional, yang melibatkan berbagi perasaan dan emosi orang lain), komponen kognitif, yang melibatkan pemahaman pikiran dan perasaan orang lain secara

akurat (akurasi empati), dan aspek ketiga, yang dikenal sebagai kepedulian empati, yang melibatkan perasaan kepedulian terhadap kesejahteraan orang lain (Gleason, Jensen Campbell, & Ickes, 2009). Perbedaan ini penting karena ketiga komponen tersebut terkait dengan aspek perilaku prososial yang berbeda, dan memiliki efek jangka panjang yang berbeda.

#### **4.3.5 Kepribadian**

Perbedaan individu dalam hal prososial berkaitan dengan keramahan, rasa malu yang rendah, ekstrover, dan kesetujuan, namun, perilaku prososial yang spesifik dapat membutuhkan kombinasi sifat-sifat tambahan, seperti efikasi diri yang dirasakan dalam hal menolong (Penner dkk., 2005). Variabel kepribadian dan kontekstual cenderung berinteraksi dalam menentukan perilaku prososial. Sebagai contoh, individu yang mudah setuju lebih mungkin untuk membantu anggota di luar kelompoknya daripada individu yang tidak mudah setuju, tetapi mudah setuju tidak terkait dengan membantu anggota ingroup (Graziano et al., 2007).

Faktor kepribadian (ekstraversi, neurotisme, kesadaran, kesetujuan, dan keterbukaan) mempengaruhi berbagai elemen termasuk perilaku prososial (Thielmann, Spadaro, & Balliet, 2020). Faktor kepribadian merupakan faktor internal yang memengaruhi pemikiran dan emosi, yang membuat individu bertindak prososial (Shah & Rizvi, 2016). Faktanya, penelitian telah menemukan bahwa faktor kepribadian mempengaruhi perilaku prososial secara positif (Brown & Taylor, 2015). Dalam penelitian lain, Hilbig, Glockner, dan Zettler (2014) menemukan bahwa mahasiswa dengan tingkat persetujuan yang tinggi lebih banyak terlibat dalam perilaku prososial dan lebih banyak membantu orang lain. Kline, Bankert, Levitan, dan Kraft (2019) juga mengamati bahwa keramahan dan keterbukaan berhubungan dengan perilaku prososial. Individu

yang mudah bergaul memiliki hubungan yang baik dengan orang lain dan mereka berusaha membantu orang lain yang membutuhkan. Sebaliknya, faktor kepribadian juga dapat berdampak negatif pada perilaku prososial. Menurut Guo, Sun, dan Li (2018), neurotisme membatasi tingkat perilaku prososial. Para peneliti juga menjelaskan bahwa individu neurotik kurang berempati, yang membuat mereka tidak peduli atau menanggapi orang yang membutuhkan dan orang-orang di sekitar mereka.

#### **4.3.6 Emosi**

##### **Emosi Positif**

Emosi positif adalah respons singkat dan multidimensi terhadap perubahan yang dideteksi oleh orang-orang dalam berbagai situasi dalam hidup mereka; beberapa yang paling sering dipelajari adalah kegembiraan, rasa syukur, ketenangan, kepuasan pribadi, dan simpati (Mesurado et al., 2021). Teori terbaru menyampaikan bahwa emosi dapat mempertahankan sistem yang memicu perilaku yang membantu orang menjaga atau memperpanjang kondisi yang mereka rasakan saat ini (Wichers, 2014). Hal ini dapat dijelaskan dengan teori pemeliharaan suasana hati, yang menunjukkan bahwa emosi positif menghasilkan perilaku prososial dan, pada gilirannya, mempertahankan atau mengembalikan emosi tersebut ke tingkat semula (Isen dan Simmonds, 1978).

Hubungan antara emosi dan perilaku prososial sudah lama terbangun (Hammond & Brownell, 2018). Ada beberapa penelitian eksperimental yang menunjukkan bahwa mempromosikan emosi secara umum meningkatkan perilaku prososial kerja sama (yaitu, bekerja sama untuk tujuan bersama) (Kvarven et al., 2020) dan mengurangi kerugian instrumental (Capraro et al., 2019). Sebagai bukti, sebuah metanalisis baru-baru ini mengindikasikan bahwa orang yang

lebih mengandalkan emosi mereka daripada akal sehat dalam mengambil keputusan cenderung lebih kooperatif (Kvarven et al., 2020). Selain itu, emosi positif memainkan peran sentral dalam pengembangan prososial (Hammond & Drummond, 2019). Salah satu emosi positif adalah kegembiraan, yang mengacu pada keadaan umum yang menyenangkan dan bersukacita (Lazarus, 2006). Penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa kegembiraan-atau kebahagiaan dapat menciptakan efek domino, meningkatkan kondisi emosi positif dan menyebabkan remaja bertindak dengan cara yang lebih prososial (Erreygers et al., 2019).

Rasa syukur adalah bentuk emosi positif lain yang memiliki relevansi sosial besar yang dialami ketika sebuah manfaat positif secara sengaja diberikan oleh orang lain dan tidak dicapai melalui usaha sendiri (Emmons dkk., 2003). Dengan demikian, rasa syukur adalah pengalaman positif yang menyiratkan kecenderungan umum untuk mengakui komitmen orang lain terhadap keuntungan diri sendiri dan meresponnya dengan rasa syukur. Menurut McCullough dkk. (2002), ada kemungkinan bahwa orang dengan tingkat rasa syukur yang lebih tinggi dapat lebih kuat dalam merasakan dukungan sosial yang mereka terima dari orang lain. You dkk. (2020) menemukan bahwa rasa syukur secara langsung memprediksi perilaku prososial pada remaja.

Emosi positif lainnya adalah ketenangan, yaitu perasaan damai dan percaya yang dapat dialami secara independen dari peristiwa eksternal dan melibatkan kedamaian batin, bahkan dalam menghadapi peristiwa buruk. Penelitian sebelumnya telah menemukan bahwa mereka yang menganggap diri mereka lebih tenang menunjukkan tingkat perilaku prososial yang lebih tinggi (Connors et al., 1999). Sebuah investigasi baru-baru ini oleh García-Vázquez dkk. (2020) mengevaluasi peran emosi positif yang berbeda (memafkan, bersyukur, dan bahagia) dalam memprediksi apakah remaja akan terlibat

dalam perilaku prososial untuk menghentikan perundungan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ketiga emosi tersebut memiliki efek langsung yang positif terhadap perkembangan perilaku prososial untuk menghentikan perundungan ataupun membantu korban.

## **Emosi Negatif**

Emosi negatif dianggap sebagai kontributor penting bagi perilaku prososial, dan beberapa teori perilaku prososial, seperti empati-altruisme, egoistik, dan *negative state relief* mendukung klaim ini (Dolma, 2015). Paparan terhadap penderitaan orang lain dapat menyebabkan tekanan atau kesedihan. Untuk mengurangi kesedihan ini, seseorang dapat terlibat dalam perilaku prososial. Kesedihan adalah emosi negatif umum lainnya yang terkait dengan perilaku prososial. Hal ini didefinisikan sebagai emosi negatif yang dialami sebagai akibat dari kehilangan, kekecewaan, atau penderitaan (Rothbart, Ahadi, Hershey, & Fisher, 2001), dan hal ini dianggap sebagai isyarat untuk meminta pertolongan dan dukungan (Edwards dkk, 2015). Partisipan mengungkapkan kepedulian dan dukungan kepada mereka yang sedih dan tertekan lebih banyak dibandingkan dengan mereka yang netral atau agresif (Biglan, Rothland, Hops, & Sherman, 1989). Bukti menolong ini bahkan ditemukan pada anak kecil; anak-anak berusia 6 tahun cenderung memberikan kenyamanan dan kedekatan dengan anak dalam sketsa yang mengekspresikan kesedihan (Jenkins & Ball, 2000). Orang yang rentan terhadap kesedihan dianggap lebih sensitif terhadap isyarat-isyarat tersebut. Sebagai contoh, balita yang lebih banyak menangis lebih prososial terhadap mereka yang menangis (Howes & Farver, 1987).

Suasana hati atau emosi negatif kemungkinan besar dapat meningkatkan perilaku prososial jika perasaan negatif tersebut tidak terlalu kuat, jika keadaan daruratnya jelas dan

tidak ambigu, serta jika tindakan menolong itu menarik dan memuaskan, bukannya membosankan dan tidak bermanfaat (Cunningham dkk., 1990). Perasaan gembira dan menolong orang lain ketika kita melihat orang lain melakukan tindakan baik atau menolong, hal ini dapat memberikan dampak yang kuat pada emosi kita. Secara khusus, hal ini dapat memicu perasaan gembira - hal ini dapat membuat kita merasa terinspirasi, bersemangat, dan optimis tentang sifat alamiah manusia.

Emosi seperti kesedihan jelas memainkan peran penting dalam memotivasi perilaku prososial. Namun, para peneliti berpendapat bahwa sifat perilaku prososial yang ditunjukkan bergantung pada efek dorongan dari emosi tersebut (Penner, Dovidio, Piliavin, & Schroeder, 2005). Sebagai contoh, kesedihan menghasilkan pertolongan yang termotivasi secara egois (Cialdini et al, 1997), dan emosi lain seperti empati dapat menghasilkan pertolongan yang bersifat altruistik (Batson, 1991). Perbedaan sifat menolong sebagai dampak dari emosi yang berbeda ini didukung oleh teori-teori utama perilaku prososial.

#### **4.4 Kesimpulan**

Perilaku prososial adalah salah satu pilar masyarakat. Perilaku prososial digunakan sebagai istilah umum yang mencakup berbagai tindakan yang dimaksudkan untuk memberi manfaat bagi satu atau lebih orang selain diri sendiri, seperti membantu, menghibur, berbagi, dan bekerja sama. Peristiwa atau episode yang umum terjadi dalam peradaban di berbagai wilayah dan budaya adalah ketika orang terlibat dalam perilaku yang menguntungkan orang lain, bahkan dengan mengorbankan kenyamanan dan kerugian mereka, perilaku yang diinginkan secara sosial seperti itu disebut dalam wacana psikologi sebagai perilaku prososial. Perilaku prososial

dipandang sebagai seperangkat ciri-ciri kepribadian yang bermakna yang menentukan kecenderungan untuk membantu orang lain dan kesediaan untuk memberi manfaat bagi orang lain dan masyarakat secara keseluruhan. Untuk memahami bagaimana perilaku prososial muncul, sangat penting untuk menjelaskan mekanisme yang mendasarinya, mendeteksi perbedaan individu, dan menyoroti situasi di mana perilaku prososial itu umum terjadi dan situasi di mana perilaku prososial itu jarang terjadi.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, A.A., Hamsan, H.H., & Ma'rof, A.A. 2020. How do Personality Factors Associate with Prosocial Behavior? The Mediating Role of Empathy. *The International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 10, 206-219.
- Adolphs, R., & Tusche, A. 2017. From faces to prosocial behavior: cues, tools, and mechanisms. *Current directions in psychological science*, 26(3), 282-287. <https://doi.org/10.1177/0963721417694656>
- Aguilar-Pardo, D., Martínez-Arias, R., & Colmenares, F. 2013. The role of inhibition in young children's altruistic behaviour. *Cognitive Processing*, 14(3), 301-307. <https://doi.org/10.1007/s10339-013-0552-6>
- 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(2), 290-302. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.40.2.290>
- Batson, C. D., & Oleson, K. C. 1991. Current Status of the Empathy-Altruism Hypothesis. In M. S. Clark (Ed.), *Prosocial Behavior: Review of Personality and Social Psychology* (pp. 62-85). Newbury Park, CA: Sage.
- Batson, C. D. 1995. Prosocial motivation: Why do we help others? In A. Tesser (Ed.), *Advanced social psychology* (pp. 333-381). New York: McGraw-Hill.
- Berscheid, E., Walster, E., & Bohrnstedt, G. 1973. The happy American body: A survey report. *Psychology Today*, 7, 119-131.

- Biglan, A., Rothlind, J., Hops, H., & Sherman, L. 1989. Impact of distressed and aggressive behavior. *Journal of Abnormal Psychology*, 98, 218–228. doi/10.1037/0021-843X.98.3.218
- Brown, S., & Taylor, K. 2015. Charitable behaviour and the big five personality traits: Evidence from UK panel data. *Sheffield economic paper research series* (pp. 30). IZA Discussion Paper No. 9318.
- Capraro, V., Everett, J. A., & Earp, B. D. 2019. Priming intuition disfavors instrumental harm but not impartial beneficence. *J. Exp. Soc. Psychol.* 83, 142–149. doi: 10.1016/j.jesp.2019.04.006
- Carlo, G., and Randall, B. A. 2002. The development of a measure of prosocial behaviors for late adolescents. *J. Youth Adolesc.* 31, 31–44. doi: 10.1023/A:1014033032440
- Carlo, G., Hausmann, A., Christiansen, S., & Randall, B. A. 2003. Sociocognitive and behavioral correlates of a measure of prosocial tendencies for adolescents. *J. Early Adoles.* 23, 107–134. doi: 10.1177/0272431602239132
- Chutabhakdikul, N. 2020. *Development of prosocial behavior*. Available at: <https://solportal.ibe-unesco.org/articles/development-of-prosocial-behavior/>
- Cialdini, R. B., Brown, S. L., Lewis, B. P., Luce, C., & Neuberg, S. L. 1997. Reinterpreting the empathy–altruism relationship: When one into one equals oneness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73(3), 481–494. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.73.3.481>
- Connors, G. J., Toscova, R. T., & Tonigan, J. S. 1999. Serenity, in Integrating Spirituality into Treatment. *Resources for Practitioners*, eds W. R. Miller (Worcester, MA: American Psychological Association), 235–250. doi: 10.1037/10327-012

- Cunningham, M. R., Shaffer, D. R., Barbee, A. P., Wolff, P. L., & Kelley, D. J. 1990. Separate processes in the relation of elation and depression to helping: Social versus personal concerns. *Journal of Experimental Social Psychology*, 26(1), 13–33. [https://doi.org/10.1016/0022-1031\(90\)90059-U](https://doi.org/10.1016/0022-1031(90)90059-U)
- Decety, J., & Michalska, K. J. 2010. Neurodevelopmental changes in the circuits underlying empathy and sympathy from childhood to adulthood. *Developmental science*, 13(6), 886–899. <https://doi.org/10.1111/j.1467-7687.2009.00940.x>
- Dolma, T. 2015. Different levels of negative emotions and their impact on prosocial behavior. *Thesis*. University of Northern Iowa (Available at: <https://scholarworks.uni.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1212&context=etd>)
- Dunfield, K., Kuhlmeier, V. A., O'Connell, L., & Kelley, E. 2011. Examining the Diversity of Prosocial Behavior: Helping, Sharing, and Comforting in Infancy. *Infancy*, 16(3), 227–247. doi:10.1111/j.1532-7078.2010.00041.x
- Dunfield K. A. 2014. A construct divided: prosocial behavior as helping, sharing, and comforting subtypes. *Frontiers in psychology*, 5, 958. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2014.00958>
- Edwards, A., Eisenberg, N., Spinrad, T. L., Reiser, M., Eggum-Wilkens, N. D., & Liew, J. 2015. Predicting sympathy and prosocial behavior from young children's dispositional sadness. *Social Development*, 24, 76–94. doi:10.1111/sode.12084
- Eisenberg, N., & Fabes, R. A. 1998. Prosocial development. In Damon W. (Series ed.) and Eisenberg, N. (Vol. ed.), *Handbook of Child Psychology, Vol. 3: Social, Emotional, and Personality Development* (5<sup>th</sup> edn.). Wiley, New York, pp. 701–778.

- Eisenberg, N., Damon, W., & Lerner, R. M. (Eds.). 2006. *Handbook of child psychology: Social, emotional, and personality development* (6th ed.). John Wiley & Sons, Inc.
- Ellis, L., & He, P. 2011. Race and Advertising: Ethnocentrism or “Real” Differences in Physical Attractiveness? Indirect Evidence from China, Malaysia, and the United States. *Mankind Quarterly*, 51(4), 471–489. <https://doi.org/10.46469/mq.2011.51.4.3>
- Emmons, R. A., McCullough, M. E., & Tsang, J.-A. 2003. The assessment of gratitude, in *Positive Psychological Assessment: A Handbook of Models and Measures*, eds S. J. Lopez, and C. R. Snyder (Worcester, MA: American Psychological Association), 327–341. doi: 10.1037/10612-021
- Erreygers, S., Vandebosch, H., Vranjes, I., Baillien, E., and De Witte, H. 2019. Feel good, do good online? spillover and crossover effects of happiness on adolescents' online prosocial behavior. *J. Happiness Stud.* 20, 1241–1258. doi: 10.1007/s10902-018-0003-2
- Etkin, A., Egner, T., & Kalisch, R. 2011. Emotional processing in anterior cingulate and medial prefrontal cortex. *Trends in cognitive sciences*, 15(2), 85–93. <https://doi.org/10.1016/j.tics.2010.11.004>
- García-Vázquez, F. I., Valdés-Cuervo, A. A., Martínez-Ferrer, B., and Parra-Pérez, L. G. 2020. Forgiveness, gratitude, happiness, and prosocial bystander behavior in bullying. *Front. Psychol.* 10:2827. doi: 10.3389/fpsyg.2019.02827
- 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(8), 997–1011. <https://doi.org/10.1177/0146167209336605>

- Goetz, J. L., Keltner, D., & Simon-Thomas, E. 2010. Compassion: An evolutionary analysis and empirical review. *Psychological Bulletin*, 136(3), 351–374. <https://doi.org/10.1037/a0018807>
- Gordon, H. 2014. *Investigating the relation between empathy and prosocial behavior: An emotion regulation framework* (Doctoral dissertation, Virginia Tech). <http://hdl.handle.net/10919/78070>
- Graziano, W. G., Habashi, M. M., Sheese, B. E., & Tobin, R. M. 2007. Agreeableness, empathy, and helping: A person X situation perspective. *Journal of Personality and Social Psychology*, 93(4), 583–59.
- Gresham, F. M., Elliott, S. N., & Kettler, R. J. 2010. Base rates of social skills acquisition/performance deficits, strengths, and problem behaviors: an analysis of the Social Skills Improvement System–Rating Scales. *Psychological Assessment*, 22(4), 809–815. doi:10.1037/a0020255
- Guo, Q., Sun, P., & Li, L. 2018. Why neurotic individuals are less prosocial? A multiple mediation analysis regarding related mechanisms. *Personality and Individual Differences*, 128, 55–61.
- Hammond, S. I., and Brownell, C. A. 2018. Happily unhelpful: Infants' everyday helping and its connections to early prosocial development. *Front. Psychol.* 9:1770. doi: 10.3389/fpsyg.2018.01770
- Hammond, S. I., & Drummond, J. K. 2019. Rethinking emotions in the context of infants' prosocial behavior: the role of interest and positive emotions. *Dev. Psychol.* 55, 1882–1888. doi: 10.1037/dev0000685
- Hare, T. A., Camerer, C. F., Knoepfle, D. T., & Rangel, A. 2010. Value computations in ventral medial prefrontal cortex during charitable decision making incorporate input from regions involved in social cognition. *The Journal of neuroscience : the official journal of the Society for*

- Neuroscience*, 30(2), 583–590. <https://doi.org/10.1523/JNEUROSCI.4089-09.2010>
- Harrell, W.A. 1978. Physical Attractiveness, Self-Disclosure, and Helping Behaviour. *The Journal of Social Psychology*, 104 (1), 15-17.
- Hein, G., Silani, G., Preuschoff, K., Batson, C. D., & Singer, T. 2010. Neural responses to ingroup and outgroup members' suffering predict individual differences in costly helping. *Neuron*, 68(1), 149–160. <https://doi.org/10.1016/j.neuron.2010.09.003>
- Helgeson, V. S. 1994. Relation of agency and communion to well-being: Evidence and potential explanations. *Psychological Bulletin*, 116(3), 412–428. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.116.3.412>
- Hilbig, B. E., Glockner, A., & Zettler, I. 2014. Personality and prosocial behavior: Linking basic traits and social value orientations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 107(3), 529–539.
- Hodges, S. D., Kiel, K. J., Kramer, A. D. I., Veach, D., & Villanueva, 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(3), 398–409. <https://doi.org/10.1177/0146167209350326>
- Hoffman, M. L. 2008. Empathy and prosocial behavior. *Handbook of emotions*, 3, 440-455.
- Howes, C., & Farver, J. 1987. Toddlers' responses to the distress of their peers. *Journal of Applied Developmental Psychology*, 8, 441-452. doi:10.1016/0193-3973(87)90032-3
- Isen, A. M., and Simmonds, S. F. 1978. The effect of feeling good on a helping task that is incompatible with good mood. *Soc. Psychol.* 41, 346–349. doi: 10.2307/3033588

- Jenkins, J. M., & Ball, S. 2000. Distinguishing Between Negative Emotions: Children's Understanding of the Social-regulatory Aspects of Emotion. *Cognition & Emotion*, 14, 261-282. doi:10.1080/026999300378969
- Johnson, D. R. 2012. Transportation into a story increases empathy, prosocial behavior, and perceptual bias toward fearful expressions. *Personality and individual differences*, 52(2), 150-155. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2011.10.005>
- Jones, J. T., Pelham, B. W., Carvallo, M., & Mirenberg, M. C. 2004. How do I love thee? Let me count the Js: Implicit egotism and interpersonal attraction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 87, 665-683. doi: 10.1037/0022-3514.87.5.665
- Jones, D. E., Greenberg, M., & Crowley, M. 2015. Early Social-Emotional Functioning and Public Health: The Relationship Between Kindergarten Social Competence and Future Wellness. *American Journal of Public Health*, 105(11), 2283-2290. doi:10.2105/ajph.2015.302630
- Kathryn, W. 2015. Prosocial Behaviour and Schooling. In R. E. Tremblay, B. M. P. RDeV, & A. Knafo-Noam (Eds.), *Encyclopedia on Early Childhood Development* [online]. <http://www.child-encyclopedia.com/prosocial-behaviour/according-experts/prosocial-behaviour-and-schooling>.
- Khanna, V., Sharma, E., Chauhan, S., & Pragyendu. 2017. Effects of prosocial behavior on happiness and well-being. *The International Journal of Indian Psychology*. Volume 4, Issue 2, No. 86.
- Kline, R., Bankert, A., Levitan, L., & Kraft, P. 2019. Personality and prosocial behavior: A multilevel meta-analysis. *Political Science Research and Methods*, 7(1), 125.

- Kvarven, A., Strømmland, E., Wollbrant, C., Andersson, D., Johannesson, M., Tinghög, G., et al. 2020. The intuitive cooperation hypothesis revisited: a meta-analytic examination of effect size and between-study heterogeneity. *J. Econ. Sci. Assoc.* 6, 26–42. doi: 10.1007/s40881-020-00084-3
- Lamm, C., Decety, J., & Singer, T. 2011. Meta-analytic evidence for common and distinct neural networks associated with directly experienced pain and empathy for pain. *NeuroImage*, 54(3), 2492–2502. <https://doi.org/10.1016/j.neuroimage.2010.10.014>
- Landry C, Lange A, List JA, Price MK, Rupp N. Toward an understanding of the economics of charity: evidence from a field experiment. *Quarterly Journal of Economics*. 2006;121:747–782.
- Lazarus, R. S. 2006. *Stress and Emotion: A New Synthesis*. New York, NY: Springer Publishing Company.
- Levine, M., Cassidy, C., Brazier, G. & Reicher, S. 2002. Self-categorization and Bystander Non-intervention: Two Experimental Studies. *Journal of Applied Social Psychology* 32:1452–63.
- Lichtenbarger, D.M. 2000. The Effects of Similarity on Altruism and its Relationship to Predicted versus Actual Helping Behavior. *IU South Bend Undergraduate Research Journal*, 3, 46-51.
- Lockwood, P. L., Seara-Cardoso, A., & Viding, E. 2014. Emotion regulation moderates the association between empathy and prosocial behavior. *PloS one*, 9(5), e96555.
- Lyubomirsky, S., & Layous, K. 2013. How Do Simple Positive Activities Increase Well-Being? *Current Directions in Psychological Science*, 22(1), 57–62. <https://doi.org/10.1177/0963721412469809>

- Maestripieri, D., Henry, A. & Nickels, N. 2017. Explaining financial and prosocial biases in favor of attractive people: interdisciplinary perspectives from economics, social psychology, and evolutionary psychology. *Behav Brain Sci*, *forthcoming*.
- McCullough, M. E., Emmons, R. A., & Tsang, J.-A. 2002. The grateful disposition: a conceptual and empirical topography. *J. Pers. Soc. Psychol.* 82, 112–127. doi: 10.1037/0022-3514.82.1.112
- Mesurado, B., Resett, S., Tezón, M. & Vanney CE. 2021. Do Positive Emotions Make You More Prosocial? Direct and Indirect Effects of an Intervention Program on Prosociality in Colombian Adolescents During Social Isolation Due to COVID-19. *Front. Psychol.* 12:710037. doi: 10.3389/fpsyg.2021.710037
- Miller, D. T., Downs, J. S., & Prentice, D. A. 1998. Minimal conditions for the creation of a unit relationship: The social bond between birthdaymates. *European Journal of Social Psychology*, 28, 475-481. doi: 10.1002/(SICI)1099-0992(199805/06)28:3
- Montoya, R. M., Horton, R. S., & Kirchner, J. 2008. Is actual similarity necessary for attraction? A meta-analysis of actual and perceived similarity. *Journal of Social and Personal Relationships*, 25(6), 889-922. doi: 10.1177/0265407508096700
- Moss, S. A., Garivaldis, F. J., & Toukhsati, S. R. 2007. The perceived similarity of other individuals: The contaminating effects of familiarity and neuroticism. *Personality and Individual Differences*, 43(2), 401-412. doi: 10.1016/j.paid.2006.12.008
- Nuridin, M. N., & Fakhri, N. 2017. Perbedaan empati kognitif dan empati afektif pada remaja laki-laki dan perempuan. *Jurnal Psikologi TALENTA*, 2(2), 11.

- Park, J. H. & Schaller, M. 2005. Does attitude similarity serve as a heuristic cue for kinship? Evidence of an implicit cognitive association. *Evolution and Human Behaviour*, 26 (2), 158-170.
- Penner, A. L., Dovidi, F. John., Piliavin, A.J., & Schroeder, A.D. 2005. Prosocial behavior: multilevel perspectives. *Annu. Rev. Psychol*, 56:14.1–14.28
- Raihani, N. J & Smith S. 2015. Competitive helping in online giving. *Current Biology*, 25:1–4.
- Rennels, J.L., & Verba, S.A. 2017. Attentional and affective biases for attractive females emerge early in development. *Behavioral and Brain Sciences*, 40.
- Rosenblat, T. S. 2008. The beauty premium: Physical attractiveness and gender in dictator games. *Negotiation Journal*, 24:465–481.
- Rothbart, M. K., Ahadi, S. A., Hershey, K. L., & Fisher, P. 2001. Investigations of temperament at three to seven years: The Children's Behavior Questionnaire. *Child Development*, 72, 1394-1408. doi:10.1111/1467-8624.00355
- Ruff, C. C., Ugazio, G., & Fehr, E. 2013. Changing social norm compliance with noninvasive brain stimulation. *Science (New York, N.Y.)*, 342(6157), 482–484. <https://doi.org/10.1126/science.1241399>
- Schwartz, S. H., & Bilsky, W. 1990. Toward a theory of the universal content and structure of values: Extensions and cross-cultural replications. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58(5), 878–891. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.58.5.878>
- Shah, A. M., & Rizvi, T. 2016. Prosocial behavior and big five-factor model of personality: A theoretical review. *The International Journal of Indian Psychology*, 4(1), 162-170.

- Spitzer, M., Fischbacher, U., Herrnberger, B., Grön, G., & Fehr, E. 2007. The neural signature of social norm compliance. *Neuron*, 56(1), 185–196. <https://doi.org/10.1016/j.neuron.2007.09.011>
- Steinbeis, N. 2018. Neurocognitive mechanisms of prosociality in childhood. *Curr Opin Psychol*, 20, 30–34. doi:10.1016/j.copsyc.2017.08.012
- Steinbeis, N., Haushofer, J., Fehr, E., & Singer, T. 2016. Development of Behavioral Control and Associated vmPFC-DLPFC Connectivity Explains Children's Increased Resistance to Temptation in Intertemporal Choice. *Cerebral cortex (New York, N.Y. : 1991)*, 26(1), 32–42. <https://doi.org/10.1093/cercor/bhu167>
- Svetlova, M., Nichols, S. R., & Brownell, C. A. 2010. Toddlers' prosocial behavior: from instrumental to empathic to altruistic helping. *Child development*, 81(6), 1814–1827. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8624.2010.01512.x>
- Sze, J. A., Gyurak, A., Goodkind, M. S., & Levenson, R. W. 2012. Greater emotional empathy and prosocial behavior in late life. *Emotion*, 12(5), 1129–1140. <https://doi.org/10.1037/a0025011>
- Taylor, Z. E., Eisenberg, N., Spinrad, T. L., Eggum, N. D., & Sulik, M. J. 2013. The relations of egoresiliency and emotion socialization to the development of empathy and prosocial behavior across early childhood. *Emotion*, 13(5), 822–831.
- Telle, N. T., & Pfister, H. R. 2016. Positive empathy and prosocial behavior: A neglected link. *Emotion Review*, 8(2), 154–163. <https://doi.org/10.1177/1754073915586817>
- Thielmann, I., Spadaro, G., & Balliet, D. 2020. Personality and prosocial behavior: A theoretical framework and meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 146(1), 30–90. <https://doi.org/10.1037/bul0000217>

- Warneken, F., & Tomasello, M. 2007. Helping and Cooperation at 14 Months of Age. *Infancy*, 11(3), 271-294. doi:10.1111/j.1532-7078.2007.tb00227.x
- Wichers, M. 2014. The dynamic nature of depression: a new micro-level perspective of mental disorder that meets current challenges. *Psychol. Med.* 44, 1349–1360. doi: 10.1017/S0033291713001979
- You, S., Lee, J., and Lee, Y. 2020. Relationships between gratitude, social support, and prosocial and problem behaviors. *Curr. Psychol.* doi: 10.1007/s12144-020-00775-4.
- Zaatari, D., Palestis, B.G. & Trivers, R. 2009. Fluctuating asymmetry of responders affects offers in the ultimatum game oppositely according to attractiveness or need as perceived by proposers. *Ethology*, 115:627–632.

# **BAB 5**

## **ATRIBUSI**

*Oleh Anselmus Agung Pramudito*

### **5.1 Pendahuluan**

Perilaku selalu menjadi bagian yang menarik untuk dipelajari dari kehidupan manusia. Identifikasi akan perilaku apa yang ditunjukkan dalam situasi tertentu dan mengapa perilaku itu muncul seringkali menjadi pertanyaan bagi para psikolog untuk memahami pola perilaku manusia dan memprediksi kecenderungan perilaku di masa mendatang. Dalam psikologi sosial, hal tersebut dikenal dengan istilah “atribusi”. Teori atribusi secara umum dibangun dalam sebuah pemahaman yang berupaya menjawab pertanyaan tentang mengapa perilaku ditunjukkan dalam berbagai konteks situasional. Keterhubungan sebab dan akibat dari suatu perilaku menjadi pembahasan utama dalam teori ini. Secara umum, bab ini akan membahas teori atribusi berdasarkan keterkaitan antara sebab dari suatu perilaku dengan akibat atau hasil akhirnya, seperti keberhasilan atau kegagalan, serta penilaian pengamat atas perilaku tersebut, dan berbagai kemungkinan bias di dalamnya.

### **5.2 Pondasi Teori Atribusi**

Pondasi teori atribusi pertama kali diletakkan oleh Fritz Heider yang kemudian dikembangkan lebih lanjut oleh Bernard Weiner dan rekan-rekannya. Teori ini menjadi salah satu topik utama dalam psikologi sosial, khususnya dalam studi tentang kognisi sosial. Heider (in Malle, 2011) mengemukakan bahwa proses atribusi termasuk dalam persepsi sosial, di mana

berbagai perilaku yang dapat diamati dan berbagai penyebab (seperti: keyakinan, emosi, dan sifat) dapat saling berkaitan.

Secara umum, atribusi dapat didefinisikan sebagai hasil dugaan dari kemungkinan perilaku yang akan ditunjukkan oleh individu lain di waktu yang akan datang (Manusov in King, 2017). Teori atribusi melihat bahwa individu memiliki kebutuhan untuk mencari tahu asal-usul suatu perilaku sebagai bagian dari usaha untuk memahami perilaku tersebut (Heider; Kelley; Weiner in King, 2017). Dengan kata lain, atribusi merupakan proses untuk mengidentifikasi penyebab-penyebab di balik perilaku seseorang (Baron and Byrne, 2004). Di sisi lain, teori atribusi juga menjelaskan tentang bagaimana individu mengonstruksikan makna, kontrol dan harga diri dalam pengalaman personal dan sosial (Hutch, 1994; Malle and Korman, 2017). Secara umum, ada 2 (dua) teori yang dapat digunakan dalam memahami atribusi, yaitu teori korespondensi inferensial (*correspondent inference*) yang dikemukakan oleh Jones dan Davis, dan teori atribusi kausal (*causal attribution*) dari Kelley.

### **5.2.1 Teori Korespondensi Inferensial**

Teori korespondensi inferensial adalah teori yang mendeskripsikan tentang bagaimana individu memahami sifat-sifat orang lain berdasarkan perilaku yang ditunjukkannya (Jones and Davis in Baron and Byrne, 2004). Dengan kata lain, teori ini berusaha menjelaskan tentang bagaimana individu bersikap terhadap orang lain berdasarkan pengamatan terhadap perilakunya, dan kemudian menyimpulkan sifat-sifat tertentu yang relatif stabil dan bertahan lama pada diri orang tersebut. Menurut teori ini, untuk dapat memahami perilaku orang lain, individu perlu berfokus pada tipe-tipe perilaku khusus, yaitu:

- a. Perilaku yang tampak ditunjukkan secara bebas, bukan perilaku yang muncul karena adanya tuntutan atau keterpaksaan;
- b. Perilaku yang menunjukkan efek tidak umum atau *noncommon effects*, yaitu efek yang dihasilkan oleh satu faktor penyebab yang bersifat khusus. Sebagai contoh, seorang wanita memiliki calon suami yang berwajah tampan, berkepribadian menarik dan mapan secara finansial. Dari karakteristik-karakteristik yang dimiliki oleh pria tersebut, kita akan mengalami kesulitan untuk menentukan penyebab dari keputusan wanita tersebut untuk menikahi calon suaminya itu dikarenakan adanya beberapa faktor umum (*common factors*) yang secara bersamaan dapat mempengaruhi keputusannya tersebut. Apakah keputusan itu didasari oleh ketertarikan fisik, karena kepribadiannya, atau karena kemapanan finansialnya? Sebaliknya, jika seorang wanita ingin menikah dengan seorang pria kaya, namun pria tersebut memiliki wajah yang kurang tampan dan tampak kurang mampu bersosialisasi dengan baik, maka dapat disimpulkan bahwa wanita tersebut ingin menikahi pria tersebut karena kekayaannya. Hal inilah yang disebut dengan efek tidak umum (*noncommon effects*).
- c. Perilaku yang memiliki tingkat harapan sosial (*social desirability*) yang rendah. Dalam hal ini, kita dapat mempelajari sifat orang lain melalui perilakunya yang tidak biasa jika dibandingkan dengan orang-orang pada umumnya. Sebagai contoh, seseorang yang merokok di area larangan merokok dan ditegur oleh orang-orang di sekitarnya. Akan tetapi, bukannya meminta maaf dan segera mematikan rokoknya, orang tersebut justru memarahi orang-orang yang menegurnya. Hal ini mencerminkan perilaku yang tingkat harapan sosialnya rendah. Perilaku tersebut cukup memberikan gambaran

tentang bagaimana sifat orang tersebut dalam kehidupan sehari-hari.

### **5.2.2 Teori Atribusi Kausal**

Teori atribusi kausal yang dirumuskan oleh Kelley (Kelley, 1973; Kelley and Michela, 1980) berupaya menjawab pertanyaan “mengapa” suatu perilaku muncul. Dalam berbagai situasi, individu memiliki keingintahuan tentang alasan yang mendorong orang lain untuk menunjukkan perilaku tertentu. Dengan memahami alasan yang mendorong perilaku seseorang, individu akan dapat semakin memahami dunia sosialnya. Dalam hal ini, terdapat berbagai alasan yang dapat menjelaskan mengapa individu menunjukkan perilaku tertentu (Baron and Byrne, 2004). Untuk itu, Kelley (in Baron and Byrne, 2004) mengemukakan 3 (tiga) faktor penting, yaitu:

- a. Konsensus, yaitu sejauh mana kesamaan antara respon orang-orang pada umumnya dan respon individu yang sedang diamati terhadap stimulus atau kejadian yang sama.
- b. Konsistensi, yaitu sejauh mana kesamaan respon individu terhadap stimulus atau kejadian yang sama dari waktu ke waktu.
- c. Kekhasan, yaitu sejauh mana perbedaan respon individu terhadap berbagai stimulus atau kejadian yang berbeda-beda.

Kelley (in Baron and Byrne, 2004) mengungkapkan bahwa individu mengatribusi faktor internal dari perilaku orang lain ketika tingkat konsensus dan kekhasannya rendah, namun konsistensinya tinggi. Sebaliknya, individu mengatribusi faktor eksternal pada perilaku orang lain jika tingkat konsensus, konsistensi dan kekhasannya tinggi. Di sisi lain, individu cenderung akan mengatribusi kombinasi faktor internal dan eksternal dari perilaku orang lain jika tingkat

konsensus rendah, namun tinggi pada tingkat konsistensi dan kekhasan.

Sebagai contoh, ketika seorang pelayan restoran tampak menggoda seorang pelanggan yang datang, apa yang dapat disimpulkan sebagai penyebab perilaku pelayan tersebut? Apakah perilaku tersebut bersumber dari faktor internal di mana pelayan tersebut memang suka menggoda para pelanggan, atau karena faktor eksternal di mana pelanggan tersebut memang memiliki daya tarik yang tinggi? Berdasarkan teori atribusi kausal, penilaian pengamat bergantung pada ketiga faktor di atas. Jika diasumsikan kondisinya sebagai berikut: (1) Ada pelayan lain yang juga menggoda pelanggan yang sama (konsensusnya tinggi), (2) Di waktu sebelumnya, pelayan tersebut pernah terlihat menggoda pelanggan yang sama (konsistensi tinggi), (3) Pelayan tersebut belum pernah terlihat menggoda pelanggan lain (kekhasan tinggi), maka dapat disimpulkan akan adanya atribusi faktor eksternal pada perilaku pelayan tersebut, yaitu pelanggan yang dimaksud memang memiliki daya tarik yang tinggi.

Sebaliknya, jika kondisinya diasumsikan sebagai berikut: (1) Tidak ada pelayan lain yang menggoda pelanggan tersebut (konsensusnya rendah), (2) Pelayan tersebut terlihat pernah menggoda pelanggan yang sama sebelumnya (konsistensi tinggi), (3) Pelayan tersebut juga menggoda pelanggan lainnya yang datang ke restoran (kekhasan rendah), maka dapat ditarik kesimpulan bahwa atribusi perilaku pelayan tersebut terletak pada faktor internal di mana pelayan tersebut memang memiliki kegemaran untuk menggoda pelanggan yang datang.

Dari contoh di atas, teori atribusi kausal tampak dapat diterapkan untuk menelaah penyebab atribusi dalam berbagai situasi sosial. Namun demikian, apakah faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku itu bersifat menetap atau berubah-

ubah, dan apakah faktor-faktor tersebut dapat dikendalikan? Hal tersebut akan diuraikan lebih lanjut di bawah ini.

### **5.3 Faktor Anteseden dari Atribusi**

Pada dasarnya, teori atribusi menjelaskan tentang hubungan kausalitas atau keterkaitan antara sebab dan akibat dari suatu perilaku (Weiner, 2010). Duval dan Silvia (2001) memaparkan bahwa faktor penyebab merupakan hal yang dapat menimbulkan suatu efek atau akibat. Untuk dapat disebut sebagai faktor penyebab yang tepat bagi suatu akibat, suatu elemen penyebab harus memenuhi dua kriteria. Pertama, elemen penyebab harus mendahului atau muncul sebelum terjadinya peristiwa yang menjadi akibat. Kedua, elemen penyebab harus memiliki potensi yang logis dan memadai bagi munculnya suatu akibat. Sebagai contoh, pantulan sebuah bola pingpong tidak mungkin dapat meruntuhkan sebuah gedung bertingkat (Duval and Silvia, 2001).

Weiner (2010) mengemukakan bahwa atribusi pertama-tama melihat penyebab sebagai anteseden yang berasal dari faktor-faktor yang dapat dikendalikan atau tidak dapat dikendalikan, dan memiliki implikasi pada akibat atau hasil akhir, seperti keberhasilan atau kegagalan. Sebagai contoh, kegagalan dalam suatu tes matematika yang dilihat karena kurangnya bakat matematika dalam diri anak lebih dapat diterima sebagai penyebab atau anteseden yang logis daripada kegagalan dalam tes matematika yang diasumsikan akibat pertemanan dengan anak tertentu.

Faktor penyebab atau anteseden dipandang dapat berbeda-beda sesuai dengan konteks situasional. Sebagai contoh, penyebab keberhasilan atau kegagalan dalam sebuah pertandingan olahraga (misal: stamina, cuaca, dan sebagainya) berbeda dengan penyebab keberhasilan atau kegagalan dalam sebuah tes matematika (misal: bakat matematika). Di sisi lain,

hasil tes matematika menimbulkan keyakinan akan penyebab yang berbeda dengan hasil pada tes sejarah (kemampuan mengingat) (Weiner, 2010).

Menurut Weiner (1985, 2010, 2012), terdapat jenis-jenis penyebab yang paling umum bagi kesuksesan atau kegagalan, yaitu: bakat, usaha, kesulitan tugas, dan keberuntungan. Jenis-jenis penyebab tersebut secara umum memiliki 3 (tiga) karakteristik utama, yaitu:

- a. *Locus* yang bersifat internal atau eksternal. Faktor penyebab seperti bakat dan usaha merupakan *locus* internal pada diri individu, sedangkan faktor tingkat kesulitan tugas dan keberuntungan merupakan *locus* yang bersifat eksternal.
- b. *Stability*. Penyebab kesuksesan atau kegagalan dapat dikategorikan stabil atau tidak stabil dari waktu ke waktu. Jika dianggap stabil, maka hasilnya kemungkinan akan sama di masa mendatang. Jika tidak stabil, hasilnya dimungkinkan akan berbeda di masa depan. Faktor penyebab, seperti bakat dan kesulitan tugas, dilihat sebagai faktor yang cenderung stabil dari waktu ke waktu, sedangkan faktor lainnya, seperti keberuntungan, dipandang tidak akan bertahan lama.
- c. *Controllability*. Ada penyebab keberhasilan atau kegagalan yang dapat dikendalikan dan ada yang tidak dapat dikendalikan. Faktor bakat, sekalipun adalah faktor internal dalam diri seseorang, merupakan faktor yang tidak dapat dikendalikan oleh individu, sedangkan usaha merupakan faktor yang dapat dikontrol.

**Tabel 5.2.** Jenis-jenis dan Karakteristik Penyebab

| <div> <div>Karakteristik<br/>Penyebab</div> <div>Jenis<br/>Penyebab</div> </div> | Locus        |               | Stability  |                         | Controllability        |                                 |
|----------------------------------------------------------------------------------|--------------|---------------|------------|-------------------------|------------------------|---------------------------------|
|                                                                                  | Inter<br>nal | Ekster<br>nal | Stab<br>il | Tida<br>k<br>Stab<br>il | Dapat<br>dikontr<br>ol | Tidak<br>dapat<br>dikontr<br>ol |
| Bakat                                                                            | √            |               | √          |                         |                        | √                               |
| Usaha                                                                            | √            |               |            | √                       | √                      |                                 |
| Kesulitan<br>tugas                                                               |              | √             | √          |                         |                        | √                               |
| Keberun-<br>tungan                                                               |              | √             |            | √                       |                        | √                               |

Sumber: Weiner (1985, 2010, 2012)

## 5.4 Faktor Konsekuensi dari Atribusi

Weiner (2010, 2012) mengemukakan 3 (tiga) faktor konsekuensi dari atribusi, yaitu:

### a. Harapan

Stabilitas faktor penyebab memiliki pengaruh bagi harapan akan keberhasilan atau kegagalan di masa mendatang. Penyebab yang dianggap stabil dan bertahan lama akan memberikan keyakinan bahwa masa depan tidak akan jauh berbeda dari masa lalu. Oleh karena itu, atribusi dari kegagalan karena kurangnya bakat, lingkungan yang kurang memadai, ketiadaan dukungan, dan sebagainya, dapat meningkatkan keyakinan akan kegagalan di masa depan. Penyebab yang dianggap stabil cenderung menurunkan motivasi untuk mengubah atau meningkatkan hasil akhir di masa mendatang. Di sisi lain, penyebab yang dianggap dapat berubah memberikan harapan bahwa hasil akhir di masa depan akan dapat berbeda dari waktu

sebelumnya. Oleh karena itu, atribusi dari kurangnya usaha dapat meningkatkan harapan akan hasil akhir yang positif di masa depan karena penyebab kegagalan terdahulu dipandang tidak stabil dan dapat diubah.

b. Emosi

Atribusi pada dasarnya memiliki dampak secara emosional bagi individu. Dengan kata lain, atribusi merupakan penentu dari pembentukan suatu kondisi emosi. Sebagai contoh, keyakinan diri yang negatif, seperti: “Aku siswa yang buruk” atau “Aku tidak kompeten”, cukup untuk membangun kondisi emosi negatif dan menurunkan harga diri.

Secara umum, terdapat berbagai jenis emosi yang ditentukan oleh pikiran dan keyakinan dari atribusi. Sebagai contoh, atribusi keberhasilan yang dianggap bersumber dari faktor internal dapat membangun rasa bangga dan meningkatkan harga diri; penyebab kegagalan yang bersifat internal dan dapat dikontrol mengakibatkan rasa bersalah dan penyesalan; penyebab kegagalan yang bersifat internal dan tidak terkontrol berdampak pada rasa malu; penyebab kegagalan yang bersifat stabil menghasilkan rasa putus asa; keberhasilan karena penyebab eksternal yang dikontrol oleh pihak lain menghadirkan kebersyukuran; kegagalan akibat penyebab eksternal yang dikontrol oleh pihak lain memunculkan rasa marah; keberuntungan sebagai penyebab keberhasilan menimbulkan keheranan atau keterkejutan.

Individu merasa bahagia ketika mengalami keberhasilan karena faktor keberuntungan, tetapi tidak merasakan kebanggaan atau peningkatan harga diri karena penyebabnya berasal dari luar diri individu. Di sisi lain, kegagalan meraih tujuan yang dipandang karena kurangnya bakat (penyebab internal dan tidak dapat dikontrol) dapat mengakibatkan ketidakbahagiaan, rasa

putus asa, serta menurunkan harga diri dan harapan akan keberhasilan di masa depan. Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa kondisi emosional seringkali disebabkan oleh keyakinan akan keterkaitan sebab-akibat dari atribusi.

c. Perilaku

Keyakinan akan keberhasilan atau kegagalan di masa depan akan menuntun tindakan seseorang. Hal ini sangat erat kaitannya dengan motivasi di mana atribusi seseorang untuk sukses atau gagal pada akhirnya menentukan jumlah usaha yang akan dilakukannya di masa depan. Dengan kata lain, atribusi memprediksi perilaku untuk meraih sesuatu di masa depan (Boruchovitch, 2004). Individu akan lebih gigih dalam mengerjakan tugas-tugas yang diberikan jika mereka mengaitkan keberhasilan mereka dengan faktor internal yang tidak stabil, namun dapat mereka kendalikan, seperti usaha. Oleh karena itu, salah satu cara untuk mengubah motivasi kita adalah dengan mengubah keyakinan dan atribusi kita (Batool, Yousuf and Parveen, 2012). Sebaliknya, rendahnya harga diri dan harapan akan keberhasilan merupakan faktor penghambat motivasi yang dapat berdampak negatif bagi pengerjaan tugas, bahkan dapat mengakibatkan keputusan untuk meninggalkan tugas tersebut.

## 5.5 Bias-bias Atribusi

Dalam teori atribusi, terdapat beberapa sumber yang dapat menyebabkan bias dan membuat individu mengalami kesalahan dalam memahami perilaku orang lain, yaitu:

a. *Fundamental attribution error*

Kecenderungan untuk melebih-lebihkan atribusi internal dan mengecilkan atribusi eksternal disebut sebagai *fundamental attribution error* atau bias korespondensi, yaitu suatu bias yang disebabkan oleh kegagalan individu untuk

memahami kemampuan pengendalian terhadap situasi (Ross and Nisbett, in Li *et al.*, 2011). Manusov dan Spitzberg (2021) mengemukakan bahwa *fundamental attribution error* merupakan kecenderungan individu untuk mengonstruksikan lebih banyak atribusi internal daripada atribusi eksternal pada perilaku orang lain. Bias ini dapat terjadi karena adanya kecenderungan individu yang sangat menekankan pada faktor internal dalam memahami perilaku orang lain (Walgito, 2003). Dengan kata lain, individu pada umumnya cenderung mengabaikan pengaruh situasional dari perilaku orang lain, dan melebih-lebihkan peranan dari sifat dari orang tersebut (Weiner, 2010).

*b. Actor-observer effect*

Bias ini terjadi ketika individu cenderung memandang bahwa perilaku orang lain disebabkan oleh faktor internal, sedangkan perilakunya sendiri disebabkan oleh faktor eksternal (Walgito, 2003). Dengan kata lain, aktor (pihak yang sedang diamati) cenderung menghubungkan perilaku mereka dengan situasi, sedangkan pengamat cenderung menganggap perilaku aktor bersumber dari sifat aktor itu sendiri (Weiner, 2010). Sebagai contoh, seseorang melihat orang lain tersandung, lalu terjatuh. Individu yang berposisi sebagai pengamat akan mengatakan bahwa orang yang jatuh tersebut (aktor) kurang berhati-hati sehingga terjatuh. Jadi, jatuhnya aktor tersebut dianggap sebagai akibat dari faktor internal, yaitu kurangnya kehati-hatian, dan mengabaikan faktor-faktor lainnya yang dimungkinkan ikut berperan. Akan tetapi, jika pengamat itu sendiri yang terjatuh, ia akan mengatakan bahwa itu karena jalanan terlalu licin atau karena sepatunya rusak, dan sebagainya. Jadi, individu cenderung menekankan faktor internal dalam mengatribusi perilaku orang lain, namun untuk perilakunya sendiri, faktor eksternallah yang dianggap berperan (Walgito, 2003).

### c. *Self-serving bias*

Bias ini terjadi ketika individu berasumsi bahwa dirinya menjadi pihak yang selalu benar. Jika individu mengalami kesuksesan, maka dirinya akan memandang bahwa hal tersebut disebabkan oleh faktor internal. Sebaliknya, jika mengalami kegagalan, hal tersebut dianggap sebagai akibat dari faktor eksternal (Walgito, 2003). Dalam hal ini, tampak adanya kecenderungan individu untuk melebih-lebihkan karakteristik positif mereka dibandingkan diri mereka yang sebenarnya secara aktual (Weiner, 2010). Individu cenderung memandang diri mereka lebih pandai, lebih bermoral, memiliki akal sehat yang lebih baik, dan sebagainya, dibanding orang lain dan dibanding diri mereka yang sebenarnya (Dunning, Heath and Suls, 2004). Individu juga mempercayai bahwa mereka mampu menciptakan sukses mereka sendiri, sedangkan kegagalan yang mereka alami selalu diakibatkan oleh kekuatan dari luar (*outside forces*). Dalam bias ini, dipandang wajar jika anak dan orang tua menyalahkan guru atau sekolah atas kegagalan dalam pembelajaran, sedangkan guru memandang bahwa kegagalan itu adalah tanggung jawab anak dan orang tua mereka (Weiner, 2010).

Miller dan Ross (1975) mengemukakan bahwa *self-serving bias* ada dalam atribusi terkait keberhasilan, tapi tidak dalam atribusi terkait kegagalan. Dalam hal ini, individu lebih dimungkinkan untuk merasakan keterkaitan antara perilaku mereka dan hasil akhir yang diperoleh ketika mereka mengalami keberhasilan daripada ketika mereka gagal. Hal tersebut dikarenakan individu cenderung lebih bersedia untuk bertanggungjawab pada hasil yang diharapkan daripada untuk hasil yang tidak diharapkan. Selain itu, ada pemahaman yang keliru di mana individu hanya menghubungkan antara hasil yang diharapkan dengan kontrol yang dapat dilakukannya, sedangkan hasil

yang tidak diharapkan dianggap disebabkan oleh hal-hal yang berada di luar kontrol (Miller and Ross, 1975).

## DAFTAR PUSTAKA

- Baron, R. A. and Byrne, D. 2004. *Psikologi sosial*. 10th edn. Jakarta: Erlangga.
- Batool, S., Yousuf, M. I. and Parveen, Q. 2012. 'A study of attribution patterns among high and low attribution groups: An application of weiner's attribution theory', *Anthropologist*, 14(3), pp. 193-197. doi: 10.1080/09720073.2012.11891238.
- Boruchovitch, E. 2004. 'A study of causal attributions for success and failure in mathematics among Brazilian students', *Revista Interamericana de Psicología*, 38(1), pp. 53-60.
- 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*, 5(3), pp. 69-106.
- Duval, T. S. and Silvia, P. J. 2001. *Self-awareness & causal attribution*. New York: Kluwer Academic Publishers.
- Hutch, R. A. 1994. 'The uses and misuses of attribution theory', *Journal of Religion and Health*, 33(4), pp. 365-371. doi: 10.1007/BF02355437.
- Kelley, H. H.; and Michela, J. L. . 1980. 'Attribution theory and research', *Annu.Rev.Psychol*, 31, pp. 457-501.
- Kelley, H. H. 1973. 'The processes of causal attribution', *American Psychologist*, 28(2), pp. 107-128. doi: 10.1037/h0034225.
- King, L. A. 2017. *Psikologi umum: Sebuah pengantar apresiatif*. Jakarta: Salemba Humanika.
- Li, Y. J. et al. 2011. 'Fundamental(ist) attribution error: Protestants are dispositionally focused', *Journal of Personality and Social Psychology*, 5(3), pp. 248-253.

- Malle, B. F. 2011. 'Attribution theories: How people make sense of behavior', in Chadee, D. (ed.) *Theories in Social Psychology*. New Jersey: Wiley-Blackwell, pp. 72–95.
- Malle, B. F. and Korman, J. 2017. 'Attribution theory', *The Wiley-Blackwell Encyclopedia of Social Theory*, pp. 1–2. doi: 10.1002/9781118430873.est0020.
- Manusov, V. and Spitzberg, B. 2021. 'Attribution theory: Finding good cause in search for theory', in *Engaging Theories in Interpersonal Communication*. Routledge, pp. 39–51.
- Miller, D. T. and Ross, M. 1975. 'Self-serving biases in the attribution of causality: Fact or fiction?', *Psychological Bulletin*, 82(2), pp. 213–225. doi: 10.1037/h0076486.
- Walgito, B. 2003. *Psikologi sosial (Suatu pengantar)*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Weiner, B. 1985. 'An attributional theory of achievement motivation and emotion', *Psychological Review*, 92(4), pp. 548–573. Available at: <https://doi.org/10.1037/0033-295X.92.4.548>.
- Weiner, B. 2010. 'Attribution theory', *International Encyclopedia of Education*, 6, pp. 558–563. doi: 10.1002/9780470479216.corpsy0098.
- Weiner, B. 2012. 'An attribution theory of motivation', in Van Lange, Paul, A. M., Kruglanski, A. W., and Higgins, E. T. (eds) *Handbook of Theories of Social Psychology*. London: Sage Publications.



# **BAB 6**

## **PEMBENTUKAN KELOMPOK: *NORMING***

*Oleh Yuli Arinta Dewi*

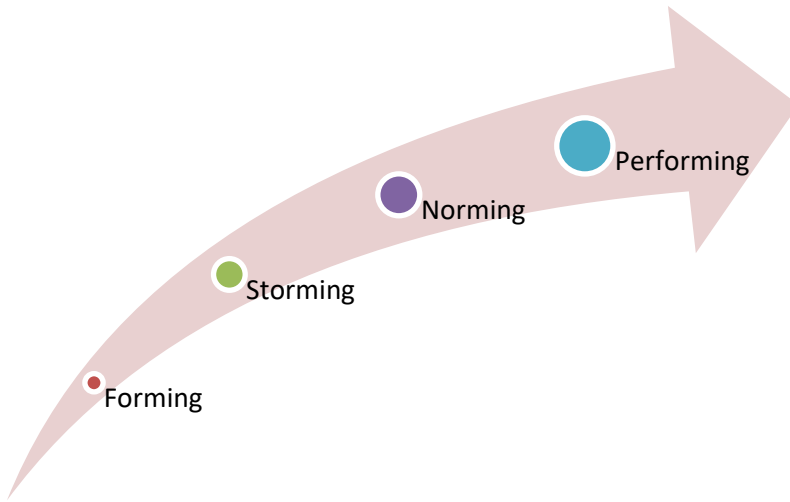
### **6.1 Pendahuluan**

Menurut Widowati (2013) manusia adalah makhluk sosial yang selalu berkelompok dan bermasyarakat untuk memenuhi kebutuhan dan kepentingannya. Kehidupan masyarakat dilakukan untuk berinteraksi dengan sesama. Manusia akan selalu akan terkait dengan kelompok untuk melakukan aktivitas-aktivitas dalam kehidupannya (Mulyanah, 2016).

Dari beberapa literatur terdapat beberapa teori yang berhubungan dengan pembentukan kelompok. Setidaknya ada tiga pendapat terkait hal tersebut yaitu pendapat Bruce W. Tuckman, pendapat Johnson dan Johnson, dan pendapat Fisher (Mulyanah, 2016). Tulisan ini akan lebih menyoroti mengenai tujuan pembentukan kelompok: *norming*. Tetapi sebelumnya akan dijelaskan posisi *norming* dalam teori tahap pembentukan kelompok.

### **6.2 Tahap Pembentukan Kelompok**

Proses perkembangan kelompok menurut Tuckman terdiri dari lima tahapan, yaitu *forming*, *storming*, *norming*, *performing* dan *adjourning* (Tuckman, 2001).



**Gambar 6.1.** Tahapan Pembentukan Kelompok oleh Tuchman  
Sumber : (Medium, 2023)

### 6.2.1 Forming

Tahapan pertama dalam pembentukan kelompok yaitu *forming*. Di tahap awal ini terdapat ketidaksetujuan atau hanya sedikit kesepakatan. Banyak terdapat ketidakjelasan di dalam kelompok. Banyak hal yang masih mengutamakan kepentingan pribadi dibanding kepedulian terhadap kelompok. (Mulyanah, 2016))

### 6.2.2 Storming

Tahap kedua ini diberi nama *storming* yang berasal dari kata *storm* yang berarti adanya badai atau bisa disebut dengan konflik dengan sedikit kepercayaan antar anggota. Dalam tahap ini mulai muncul klarifikasi peran dan tugas dalam kelompok. (Mulyanah, 2016)

### **6.2.3 Norming**

Ini adalah tahap ketiga yang akan dijelaskan lebih detail dalam bab ini. *Norming* akan terkait dengan latar belakang kelompok, aturan yang terkait, Di tahap ini akan mulai terbentuk penyesuaian di kelompok dengan ditandai adanya kepercayaan yang terus meningkat. Selain itu ditemukan komitmen penyesuaian tugas dan peran.

### **6.2.4 Performing**

Di tahap performing maka kelompok menjadi semakin mampu bekerja sama untuk mendapatkan tujuan dari kelompok. Komunikasi yang terjadi dalam kelompok juga semakin terbuka dengan menjaga budaya positif dalam kelompok.

### **6.2.5 Adjourning**

Ketika kelompok sampai di tahap adjourning, maka kelompok telah mendapatkan tujuan dan mencapai misi yang ditetapkan sebelumnya.

## **6.3 Tahap Pembentukan Kelompok: Norming**

Bab ini membahas lebih detail tentang tahap ke-tiga dalam proses pembentukan kelompok, yaitu *norming*. Hal yang paling mendasar dari tahap ini yaitu utamanya pemahaman tentang peran, struktur dan norma yang digunakan sebagai acuan (Mulyanah, 2016). Jika di tahap sebelumnya konflik di dalam kelompok masih tinggi maka di tahap norming kelompok sudah mulai dapat mengelola konflik yang ada. Hal ini ditandai dengan meningkatnya kepercayaan antar individu serta sesama anggota sudah mulai berbagi informasi yang saling menguntungkan diantara mereka (Medium, 2023).

Saat ini dunia telah memasuki lompatan teknologi yang sangat dipengaruhi oleh peran media sosial dalam komunikasi

antar individu. Hal tersebut mendorong terbentuknya minat-minat yang sama atas nilai atau norma tertentu yang kemudian membentuk komunitas. Fenomena ini menjadi sangat menarik, karena apresiasi dari banyak orang yang memiliki aturan, nilai-nilai yang selaras dengan pola pikir dan aktivitas komunikasi dalam kelompok yang unik tersebut. (Kartikawati, 2016). Dalam hal ini istilah *community* bisa merujuk pada anggota kelompok, baik besar maupun kecil yang hidup bersama sedemikian rupa sehingga merasakan bahwa kelompok tersebut dapat memenuhi kepentingannya (Soekanto, 1992).

Pengelompokan terhadap suatu komunitas didasarkan pada simbol-simbol tertentu yang dianggap berharga, baik secara social, ekonomi, politil, hukum, budaya dan lainnya. Kelompok dalam pembentukan kelompok terkait dengan terminologi komunitas dan masyarakat. (Kartikawati, 2016). Berikut ini adalah perbedaan komunitas dan masyarakat

**Tabel 6.1.** Perbedaan antara Komunitas dan Masyarakat

| Komunitas                                                                                                                                                                                                              | Masyarakat                                                                                                                                                                                                                                      |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Jumlah sedikit</li> <li>Karakter serupa</li> <li>Berbasis pada kultural</li> <li>Pendekatan partisipatif yang berorientasi pada efektifitas</li> <li>Relatif mandiri</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Jumlah Besar</li> <li>Karakter beragam</li> <li>Berbasis pada struktural</li> <li>Pendekatan pada produktivitas yang berorientasi pada efisiensi</li> <li>Tergantung pada hal lain/ Dependent</li> </ul> |

Sumber: (Kartikawati, 2016)

Tekait dengan kelompok, norma adalah persetujuan mengenai bagaimana orang-orang dalam suatu kelompok berperilaku satu sama lainnya. Norma merupakan suatu pedoman dalam bertindak laku yang bisa disebut sebagai norma sosial (Widowati, 2013). Norma merupakan standar-standar yang diakui bersama oleh anggota kelompok dan juga memiliki karakteristik. Norma selalu ada dalam kelompok, baik itu kelompok kecil maupun kelompok besar. Sikap yang dimunculkan oleh masing-masing anggota kelompok terhadap norma pun berbeda-beda.

Norma-norma sosial yang ada di dalam masyarakat antara lain norma agama, norma kesusilaan, norma kesopanan dan norma hukum (Mertokusumo, 2003). Masing-masing norma tersebut berbeda baik dalam tujuan, isi, asal usul, sanksi dan daya kerjanya di masyarakat.

Dalam menjelaskan tahap *norming* tidak terlepas dari jenis kelompok yaitu kelompok formal dan informal. Kelompok formal merupakan kelompok yang mempunyai struktur organisasi dan peraturan yang tegas. Dalam kelompok formal, tahapan *norming* terkait dengan peraturan yang sengaja dibuat oleh anggota-anggota untuk mengatur hubungan antar anggotanya. Sementara kelompok informal adalah kelompok yang tidak memiliki struktur yang jelas dan organisasi yang terstruktur seperti kelompok formal.

Beberapa hal yang terkait dengan *norming* yang ditemukan dalam penelitian pada kelompok informal, yaitu :

| Item<br><i>norming</i><br>kelompok<br>Informal                                    | Metode                      |                                 |           |                       |         |                             |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|---------------------------------|-----------|-----------------------|---------|-----------------------------|
|                                                                                   | Diskusi                     | Diskusi<br>dan<br>Votting       | lobbying  | Hak ketua<br>kelompok | Votting | votting<br>dan<br>diskusi   |
| Pembentuk<br>an struktur<br>kelompok                                              | V                           | V                               | V         |                       |         |                             |
| Pembagian<br>peran                                                                | V                           |                                 | V         | V                     | V       | V                           |
| Pembentuk<br>an aturan<br>kelompok                                                | V                           | V                               | V         | V                     | V       | V                           |
| Bila ada<br>anggota<br>yang tidak<br>komitmen<br>menjalanka<br>n visi dan<br>misi | V                           |                                 | Dibiarkan | Reorganis<br>asi      | Sanksi  | Pendekat<br>-an<br>personal |
| Hal yang<br>dilakukan<br>kelompok<br>untuk<br>menyelesai<br>kan<br>masalah        | Pendeka<br>-tan<br>personal | Pende-<br>katan<br>kelomp<br>ok |           |                       |         |                             |

Fenoma yang terjadi dilingkungan kita adalah, di dalam sebuah organisasi formal, tercipta hubungan-hubungan antar anggota yang akan memunculkan organisasi informal di dalam organisasi formal tersebut. Bahkan organisasi informal tersebut bisa saja memiliki nilai, norma dan tujuan yang berbeda dari organisasi formal tempat mereka berada.

Sebagai lanjutan dalam proses pembentukan kelompok, dalam *norming* tim akan mulai fokus menyelesaikan semua tugas dan produktivitas. Tim mulai merasa memiliki kelompok dan merasa lega berhasil menyelesaikan setiap konflik interpersonal (Medium, 2023). Selain produktivitas akan muncul juga dari tim initiative, inovasi dan kreativitas. Tim akan membuat atau mengembangkan norma (aturan) bagi mereka sendiri. Sehingga mereka tau cara bekerjasama dan berkolaborasi. Norma atau aturan harus terbentuk agar kualitas dari tim terwujud dan mengarah ke tahap selanjutnya yaitu *performing*.

## DAFTAR PUSTAKA

- Dosen Pendidikan. 2023, Januari 09. *dosenpendidikan.co.id*. Retrieved from <https://www.dosenpendidikan.co.id/>: <https://www.dosenpendidikan.co.id/manusia-sebagai-makhluk-sosial/>
- Kartikawati, D. 2016. Proses Pembentukan Kelompok dan Aktivitas Komunikasi Kelompok di Era Teknologi Informasi (Studi pada Komunitas Hijabers). *Prosiding Seminar Nasional Komunikasi* (pp. 283-293). Jakarta: Seminar Nasional Komunikasi.
- Medium. 2023, Januari 9. <https://medium.com/>. Retrieved from <https://medium.com/>: <https://medium.com/the-legend/tahapan-tahapan-tim-development-67232a107b5a>
- Mertokusumo, S. 2003. *Mengenal Hukum*. Yogyakarta: Liberty.
- Mulyanah, D. 2016. *Tahapan Perkembangan Kelompok: Skripsi*. Semarang: Universitas Negeri Semarang.
- Soekanto, S. 1992. *Pengantar Sosiologi*. Jakarta: Gramedia.
- Tuchman, B. W. 2001. Development Sequence in Small Group. *A Research and Applications Jurna*, 2.
- Widowati, C. 2013. Hukum sebagai Norma Sosial Memiliki Sifat Mewajibkan. *Jurnal Hukum Adil*, 152-167.

# BAB 7

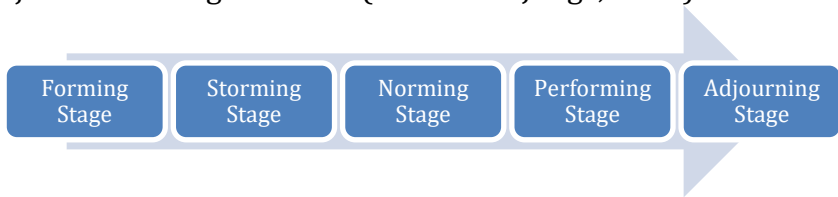
## PEMBENTUKAN KELOMPOK: *STORMING*

*Oleh I Gde Dhika Widarnandana*

### 7.1 Pendahuluan

Kelompok didefinisikan sebagai dua orang atau lebih yang saling berinteraksi satu sama lain, dimana dalam interaksi tersebut bertujuan untuk mencapai suatu tujuan tertentu yang telah ditentukan bersama.

Dalam tahapan pembentukan kelompok dapat dilakukan melalui 5 tahapan pengembangan kelompok, yaitu seperti dijabarkan sebagai berikut (Robbins & Judge, 2015) :



**Gambar 7.1.** Tahap Pembentukan kelompok

- Forming Stage*, merupakan tahapan pembentukan yang menjadi tahapan awal dibentuk kelompok yang ditandai dengan adanya ketidakpastian dan belum saling mengenal satu sama lain.
- Storming Stage*, tahapan kedua dalam pembentukan kelompok ditandai dengan adanya konflik-konflik serta pertentangan di antara anggota kelompok.
- Norming Stage*, tahapan selanjutnya setelah terjadinya konflik-konflik di dalam kelompok, pada tahapan ini mulai

ada norma di dalam kelompok, serta sudah mulai adanya hubungan yang dekat serta menunjukkan kekompakan.

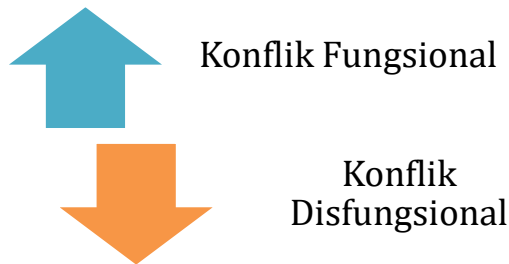
- d. *Performing Stage*, merupakan tahapan selanjutnya yang bertujuan dimana anggota kelompok secara bersama-sama berkontribusi serta bekerja sama untuk mencapai keberhasilan tugas dari kelompoknya.
- e. *Adjourning Stage*, tahap terakhir pada pembentukan kelompok dimana ditandai dengan mengakhiri kegiatan dan pembubaran kelompok. Pada kelompok yang bersifat sementara kelompok dapat dibubarkan setiap tujuan kelompok telah tercapai. Pada kelompok yang bersifat permanen, aktivitas kelompok dapat dimulai kembali dari awal mengikuti siklus 5 tahapan kelompok.

## **7.2 Pembentukan Kelompok : Storming**

*Storming* ditandai dengan adanya pertentangan dan konflik yang terjadi antar anggota kelompok. Konflik dalam hal ini dapat disebabkan dari konflik yang disebabkan oleh tugas pekerjaan, yaitu tugas pekerjaan yang dikerjakan oleh masing-masing anggota kelompok. Kedua konflik dapat disebabkan dari konflik hubungan, dimana konflik ini disebabkan adanya pertentangan dan ketidakcocokan yang disebabkan oleh hubungan interpersonal antara satu anggota dengan anggota lain, baik individu maupun beberapa orang. Ketiga konflik dapat disebabkan oleh proses konflik bagaimana untuk menyelesaikan pekerjaan tersebut, dalam hal ini pertentangan bisa muncul saat proses penyelesaian suatu tugas.

### **7.2.1 Konflik Fungsional dan Konflik Disfungsional**

Konflik yang terjadi di dalam kelompok menurut (Robbins & Judge, 2015) dapat menjadi 2 bentuk konflik yaitu konflik fungsional dan konflik disfungsional.



**Gambar 7.2.** Bentuk Konflik

**Konflik fungsional**, merupakan sebuah konflik yang terjadi di dalam suatu kelompok, dimana konflik ini dapat meningkatkan kinerja dari kelompok tersebut, dalam hal ini konflik fungsional dipandang secara positif karena dapat membuat kelompok menjadi lebih kritis dan menumbuhkan ide-ide. Contoh penerapan dari konflik fungsional ini dapat diterapkan dalam hal *brain storming* dalam sebuah rapat sehingga dapat memunculkan ide-ide baru dalam mencapai tujuan kelompok yang telah ditetapkan.

Melalui konflik yang bersifat fungsional ini dapat menekankan kelompok untuk melakukan evaluasi diri demi kemajuan kelompoknya, melalui konflik ini pula dapat menumbuhkan prestasi kerja kelompok, serta memotivasi kelompok untuk dapat memunculkan kreativitas-kreativitas di dalam tugasnya (Wijaya, 2017).

**Konflik disfungsional**, merupakan sebuah konflik yang dipandang secara negatif, karena dengan adanya konflik yang bersifat disfungsional di dalam suatu kelompok dan organisasi, menjadi penghambat dari kelompok tersebut di dalam mencapai tujuan kelompok yang telah ditentukannya.

Dampak dari adanya konflik disfungsional ini menyebabkan kerjasama di dalam anggota kelompok menjadi kurang harmonis antara tim, menimbulkan sikap – sikap emosional dari anggota kelompok dan menyebabkan anggota

kelompok tidak peduli terhadap kinerja dan tujuan dari kelompok yang telah ditetapkan (Wijaya, 2017).

### **7.2.2 Dasar Penyelesaian Masalah**

Menghadapi tantangan yang terjadi di dalam kelompok, untuk dapat menuju tahapan pembentukan kelompok selanjutnya perlu dilakukan penyelesaian terhadap masalah yang sedang dihadapi terlebih dahulu. Adapun 2 jenis pendekatan yang dapat dilakukan dalam penyelesaian masalah kelompok yaitu:

- a. Kelompok Deskriptif, kelompok yang dominan dengan pendekatan ini membantu anggota kelompok untuk dapat memahami bagaimana biasanya dalam memecahkan masalah, dengan melakukan klasifikasi masalah berdasarkan proses pembentukan alami apa yang dilihat, dipikir dan dirasa oleh anggota kelompok tersebut. Selanjutnya dilanjutkan dengan menyepakati secara bersama cara penyelesaian masalah tersebut.
- b. Kelompok preskriptif, merupakan penyelesaian masalah dimana kelompok menggunakan agenda yang telah ditentukan terlebih dahulu untuk dapat membantu kelompok di dalam memecahkan masalah secara efektif. Pada pendekatan preskriptif ini diusulkan saran spesifik bagi pengembangan kelompok untuk dapat menggunakan langkah rasional pada anggota untuk mencapai tujuan.

### **7.2.3 Lima Tahapan Proses Konflik**

Pada tahapan pembentukan kelompok fase *storming* terdapat lima tahapan yang bisa terjadi, adapun penjelasannya sebagai berikut (Robbins & Judge, 2015).



**Gambar 7.3.** Proses Konflik

- Tahap pertama, dari munculnya konflik dapat disebabkan dari adanya pertentangan-pertentangan yang menyebabkan ketidaksesuaian dan ketidakcocokan satu sama lain dalam anggota kelompok. Dalam hal ini pertentangan dapat muncul dari kesalahan komunikasi yang muncul dari satu individu dengan individu lainnya, struktur organisasi dimana ketidaksesuaian dapat muncul dari tugas yang dilakukan, variabel pribadi berkaitan dengan kepribadian, emosi dan nilai-nilai yang dianut oleh tiap individu.
- Tahap kedua, yaitu kesadaran dan personalisasi, pada tahapan ini suatu konflik dapat terbagi menjadi dua yaitu (1) *perceived conflict*, dimana kesadaran salah satu pihak memandang suatu keberadaan untuk memandang menjadi suatu konflik yang akan muncul. (2) *felt conflict*, ketika suatu konflik melibatkan emosional sehingga menciptakan ketegangan, kecemasan atau permusuhan.
- Tahap ketiga, yaitu niat yang membuat individu untuk bertindak dalam cara tertentu. Dalam hal ini niat dapat memunculkan beberapa tindakan yaitu : (1) Bersaing, yaitu

keinginan untuk memuaskan kepentingan seseorang, tanpa memperhatikan dampak konflik bagi pihak lain, (2) Berkolaborasi, situasi dimana para pihak melakukan konflik dan berusaha mencari jalan keluar dengan memuaskan perhatian sepenuhnya dari semua pihak. (3) Menghindar, tindakan individu dengan niat untuk menarik diri dan menyembunyikan diri dari konflik, (4) mengakomodasi, dalam menghadapi konflik pada tindakan mengakomodasi dilakukan dengan menempatkan kepentingan pihak lawan diatas kepentingan pribadi. (5) Berkompromi, yaitu tindakan yang dilakukan dimana tiap pihak dalam menghadapi suatu konflik bersedia menyerahkan sesuatu hal untuk dapat mencapai suatu kesepakatan.

- d. Tahap keempat, yakni munculnya perilaku, yaitu wujud nyata konflik yang dilakukan dalam hal ini konflik dapat berupa hal yang rendah yaitu dengan berdebat, mengancam. Konflik dalam wujud perilaku juga dapat muncul dengan bentuk yang tinggi dicirikan adanya konflik yang melibatkan kekerasan fisik.
- e. Tahap terakhir dari proses konflik yaitu hasil, dimana konflik yang terjadi pada suatu kelompok dapat berupa konflik yang fungsional, yaitu konflik yang dianggap positif sehingga semakin meningkatkan kinerja dari kelompok. Ataupun konflik dapat bersifat disfungsional dimana konflik ini menjadi hal yang negatif karena bersifat destruktif dan mengarah menghancurkan kinerja dari kelompok.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abidin, J., & Suryani, Y. 2020. Kajian Perilaku Kelompok dalam Organisasi . *Jurnal Literasi Pendidikan Nusantara*, 97 - 110.
- Robbins, S. P., & Judge, T. A. 2015. *Perilaku Organisasi Edisi 16*. Jakarta : Penerbit Salemba.
- Wijaya, C. 2017. *Perilaku Organisasi*. Medan: Lembaga Peduli Pengembangan Pendidikan Indonesia (LPPPI).



# BAB 8

## PENGARUH SOSIAL

*Oleh Nicholas Simarmata*

### 8.1 Pendahuluan

Dalam kehidupan, manusia tidak luput dari interaksi dengan manusia lain, baik individu dengan individu, individu dengan kelompok ataupun kelompok dengan kelompok. Dalam interaksi tersebut tentu bisa saja ada pengaruh dari salah satu pihak ke pihak lain. Motif dan eksekusi dari pengaruh tersebut bisa bermacam-macam. Tergantung dari individu atau kelompoknya. Di dalam bab ini akan dikemukakan tentang pengaruh sosial. Ada dua jenis pengaruh sosial yaitu pengaruh normatif dan pengaruh informasional. Ada pula teknik pengaruh sosial yaitu 1) teknik komitmen dan konsistensi yang terdiri dari teknik *foot-in-the-door*, teknik *low-ball*, teknik *bait-and-switch*, teknik *labeling*, dan teknik *legitimization-of-paltry-favors*, 2) teknik berdasarkan resiprositas yang terdiri dari teknik *door-in-the-face* dan teknik *that's-not-all*, 3) teknik berdasarkan kelangkaan, dan 4) teknik berdasarkan menangkap dan mengganggu perhatian yang terdiri dari teknik *pique* dan teknik *disrupt-then-reframe* (Baumeister & Bushman, 2011).

### 8.2 Dua Jenis Pengaruh Sosial

#### 8.2.1 Pengaruh Normatif

Pengaruh normatif yaitu mengikuti orang banyak agar disukai dan diterima. Manusia memiliki kebutuhan mendasar untuk menjadi bagian dari kelompok sosial. Diterima dan dilibatkan meningkatkan peluang seseorang untuk bertahan

hidup. Ada proses yang panjang agar bisa diterima di dalam kelompok. Agar dapat hidup bersama maka orang biasanya perlu menyepakati keyakinan, nilai, sikap, dan perilaku bersama yang mengurangi ancaman di dalam kelompok dan bertindak demi kebaikan bersama. Orang belajar menyesuaikan diri dengan aturan kelompok mereka. Semakin banyak kita melihat orang lain berperilaku dengan cara tertentu atau membuat keputusan tertentu maka semakin kita merasa cenderung untuk mengikutinya. Hal ini terjadi bahkan ketika kita berada dalam kelompok yang benar-benar asing yaitu kita akan mengikuti yang lain agar tidak terlihat seperti orang bodoh/lain. Studi yang dilakukan oleh Solomon Asch (1955) menggambarkan kekuatan pengaruh normatif. Diterima oleh kelompok lebih penting bagi orang daripada menjadi benar. Asch (1955) menemukan bahwa konformitas meningkat ketika ukuran kelompok meningkat sampai titik tertentu, kemudian mendarat. Implikasinya adalah bahwa orang merasakan tekanan yang cukup besar untuk menyesuaikan diri dengan suatu kelompok jika semua orang setuju, tetapi jika ada semacam ketidaksepakatan di antara anggota kelompok, maka orang akan bersedia membela apa yang mereka yakini. Ketika orang menyimpang dari norma kelompok maka mereka mungkin harus membayar mahal yaitu penolakan sosial. Asch (1955) menemukan bahwa orang akan setuju dengan kelompok tersebut, bahkan ketika mereka tahu bahwa kelompok itu salah, daripada orang tersebut mengalami penolakan sosial. Penelitian lain menunjukkan bahwa orang yang menyimpang dari kelompok memang berisiko tinggi untuk ditolak. Tinjauan studi serupa menunjukkan bahwa kelompok dengan cepat menolak sebuah penyimpangan atau non konformis (Tata et al., 1996). Penolakan lebih mungkin terjadi bila hanya ada satu atau dua orang yang tidak sesuai daripada bila ada banyak orang yang tidak sesuai (Tata et al., 1996).

### **8.2.2 Pengaruh Informasional**

Jika Anda melihat titik cahaya di ruangan gelap maka cahaya tampak bergerak meskipun sebenarnya tidak bergerak sama sekali. Ilusi gerakan ini, yang disebabkan oleh gerakan mata yang sangat kecil, disebut efek autokinetis. Sherif (1935) menggunakan efek autokinetis untuk mempelajari pembentukan norma kelompok. Norma kelompok adalah keyakinan atau perilaku yang diterima oleh sekelompok orang sebagai hal yang normal. Norma sosial ini tidak bersifat sementara. Norma sosial dapat bertahan setidaknya satu tahun (Rohrer, Baron, Hoffman, & Swander, 1954). Norma sosial ini juga dapat ditularkan dari satu orang ke orang lain. Studi yang dilakukan oleh Sherif menunjukkan bahwa jenis pengaruh sosial kedua disebut sebagai pengaruh informasional. Pengaruh informasional yaitu mengikuti orang banyak karena menurut individu, orang banyak tahu lebih banyak daripada individu. Individu mendapatkan informasi berharga dari orang lain dan kadang-kadang mereka memberi bobot lebih pada apa yang dipikirkan orang lain daripada apa yang dikatakan mata dan telinga mereka sendiri. Dua jenis situasi yang menghasilkan pengaruh informasi adalah situasi ambigu yaitu orang tidak tahu bagaimana harus bersikap situasi krisis yaitu orang tidak punya banyak waktu untuk berpikir sendiri. Dalam situasi ini, individu akan menyesuaikan diri dengan apa yang dilakukan orang lain karena mereka berasumsi bahwa orang lain tahu apa yang mereka lakukan. Terkadang anggapan ini salah. Orang lain benar-benar tidak tahu lebih banyak daripada kita. Orang lain mungkin berasumsi bahwa kita tahu lebih banyak daripada mereka. Tidak ada yang tahu apa-apa disebut keadaan kebodohan pluralistik. Ada dua motif dalam menyesuaikan diri yaitu normatif dan informasional. Perbedaan utama keduanya adalah apakah orang yang menyesuaikan diri menjadi percaya bahwa orang lain memang benar atau percaya bahwa mereka

salah tetapi menyesuaikan diri hanya untuk menghindari penolakan, ejekan, permusuhan, atau jenis hukuman lainnya. Pengaruh sosial informasional membantu menghasilkan penerimaan pribadi yang merupakan keyakinan batin yang tulus bahwa orang lain memang benar. Pengaruh sosial normatif dapat menimbulkan kepatuhan publik untuk mengikuti kelompok tetapi mempertahankan keyakinan pribadi dan batin bahwa kelompok itu salah.

## **8.3 Teknik Pengaruh Sosial**

### **8.3.1 Teknik Komitmen Dan Konsistensi**

Beberapa teknik dari pengaruh sosial didasarkan pada prinsip komitmen dan konsistensi (Cialdini, 2001). Begitu orang membuat komitmen maka mereka merasakan tekanan internal dan eksternal untuk berperilaku konsisten dengan komitmen itu. Jika orang tidak berperilaku konsisten dengan komitmennya maka mereka mengalami bentuk ketidaknyamanan psikologis yang disebut disonansi kognitif. Begitu orang membuat komitmen maka mereka merasa berkewajiban untuk menindaklanjutinya.

#### **1. Teknik *Foot-in-the-Door*.**

Hal ini didasarkan pada prinsip memulai dengan permintaan yang kecil untuk mendapatkan kepatuhan pada permintaan yang lebih besar. Mematuhi permintaan yang kecil sepertinya bukan masalah besar, tetapi ini meningkatkan kemungkinan untuk memenuhi permintaan yang lebih besar di kemudian hari. Jika peningkatan permintaan kepatuhan dilakukan secara bertahap, ini mungkin terlihat seperti permintaan yang lebih kecil daripada jika dibuat dalam satu lompatan besar. Menyetujui permintaan yang kecil membuka jalan untuk menyetujui permintaan yang besar. Jika seseorang membuat komitmen kecil maka komitmen yang lebih besar akan mengikuti.

## **2. Teknik *Low-Ball*.**

Pendekatan kedua yang berubah dari permintaan yang lebih kecil ke permintaan yang lebih besar adalah teknik *low-ball*. Pemohon pertama-tama meminta seseorang untuk memenuhi permintaan yang tampaknya berbiaya rendah dan baru kemudian mengungkapkan biaya tambahan yang tersembunyi. Teknik *low-ball* meningkatkan janji untuk dipatuhi dan kepatuhan yang sebenarnya. Itu didasarkan pada prinsip komitmen dan konsistensi. Komitmen memiliki kecenderungan yaitu orang sering menambahkan alasan dan pembenaran baru untuk mendukung komitmen awalnya (Cialdini, 2001).

## **3. Teknik *Bait-and-Switch*.**

Teknik *bait-and-switch* digunakan oleh bisnis. Misalnya kita pergi ke toko karena mereka mengiklankan produk yang kita inginkan. Tetapi ketika kita tiba di toko tersebut, kita menemukan bahwa produk tersebut sudah habis terjual. Karena kita sudah terlanjur berada di toko tersebut maka kita tetap memutuskan untuk berbelanja. Iklan tersebut memenuhi tujuannya yaitu membuat kita masuk ke tokonya. Teknik *bait-and-switch* didasarkan pada prinsip komitmen dan konsistensi (Cialdini, 2001). Hal itu membuat orang membuat komitmen psikologis dan kemudian mengandalkan tekanan konsistensi untuk membuat mereka tetap setia pada komitmennya bahkan ketika pemberi pengaruh mengubah persyaratan.

## **4. Teknik *Labeling***

Teknik *labeling* yaitu pemberian label kepada seseorang kemudian meminta bantuan yang konsisten dengan menggunakan label tersebut. Teknik *labeling* terkait dengan *self-fulfilling prophecy* yaitu orang cenderung hidup sesuai dengan label yang diberikan orang lain kepada mereka. Teknik *labeling* juga didasarkan pada prinsip komitmen dan konsistensi. Orang suka hidup sesuai dengan label positif

baik yang diberikan oleh diri sendiri atau oleh orang lain. *Labeling* juga memanfaatkan pentingnya konsep diri. Bagaimana orang berpikir tentang diri mereka sendiri dapat mempengaruhi perilaku mereka. Jika kita ingin memengaruhi perilaku orang lain maka teknik yang efektif adalah membuat orang tersebut memikirkan dirinya sendiri dengan cara yang akan membuahkan hasil dari yang kita inginkan. Misalnya seseorang yang menganggap dirinya penolong seringkali akan lebih membantu daripada orang yang tidak menganggap dirinya demikian.

#### **5. Teknik *Legitimization-of-Paltry-Favors***

Kebanyakan orang ingin dianggap membantu meskipun jumlah bantuan yang mereka berikan tidak seberapa. Dalam teknik *legitimization-of-paltry-favors*, pemohon membuat sejumlah kecil bantuan yang dapat diterima.

### **8.3.2 Teknik Berdasarkan Resiprokasi**

Resiprokasi adalah salah satu pondasi dari budaya. Semua budaya memahami resiprokasi dan mengharapkan orang untuk mematuhi normanya. Penghargaan timbal balik berakar pada sifat manusia. Salah satu tandanya adalah orang merasa bersalah jika seseorang membantu mereka dan mereka tidak dapat membalasnya dengan cara apa pun. Sentimen ini adalah dasar dari perilaku moral terbaik dan perlakuan baik terhadap orang lain. Dua teknik pengaruh didasarkan pada resiprokasi yaitu *door-in-the-face* dan *thats-not-all* (Cialdini, 2001).

#### **1. Teknik *Door-in-the-Face*.**

Cara yang efektif untuk membuat orang mematuhi permintaan adalah memulai dengan membuat permintaan yang dibesar-besarkan dan kemudian beralih ke permintaan yang lebih kecil. Permintaan yang lebih kecil kemungkinan akan diterima karena tampaknya hal itu merupakan konsesi.

Teknik ini disebut *door-in-the-face* karena penolakan pertama seperti “membanting pintu di depan orang yang mengajukan permintaan”. Meskipun ungkapan “*door-in-the-face*” menggambarkan prosedur dengan jelas tapi kunci kepatuhan bukanlah pada penolakan awal melainkan pada resiprositas. Teknik *door-in-the-face* tidak berlaku jika permintaan pertama sangat ekstrim sehingga akan dianggap tidak masuk akal (Schwarzwald, Raz, & Zvibel, 1979). Teknik *door-in-the face* juga tidak berlaku jika permintaan pertama dan kedua dibuat oleh orang yang berbeda (Cialdini, Vincent, Lewis, Catalan, Wheeler, & Darby, 1975). Hal ini mungkin mencerminkan pentingnya resiprositas. Kunci untuk membuat seseorang setuju adalah kita berpura-pura membantu orang tersebut dengan mengurangi permintaan kita ke tingkat yang jauh lebih masuk akal sehingga orang tersebut akan merasa berkewajiban untuk menyetujuinya. Jika tawaran atau permintaan kedua datang dari seseorang yang berbeda maka tidak ada kewajiban untuk resiprokal.

## **2. Teknik *That's-Not-All*.**

Teknik *that's-not-all* dimulai dengan permintaan yang sifatnya meningkat. Sebelum orang tersebut dapat menjawab ya atau tidak, pemohon mempermanis kesepakatan dengan menawarkan diskon atau bonus. Awalnya harga "reguler" dikurangi kemudian ditambahkan beberapa bonus tambahan. Orang akan merasa berkewajiban untuk membalas ketika mereka yakin penjual membuat pengecualian/pengkhususan untuk mereka secara pribadi. Teknik *that's-not-all* didasarkan pada konsesi resiprokal dan kewajiban secara personal. Ketika orang asing atau mitra interaksi melakukan sesuatu yang baik untuk kita maka kita merasa berkewajiban untuk melakukan sesuatu yang baik sebagai balasannya. Resiprositas adalah salah satu sifat manusia yang paling mendasar. Ada di dalam gen kita untuk membayar kembali apa yang orang lain

lakukan untuk kita dan untuk mengapresiasi ketika orang lain membalas.

### 8.3.3 Teknik Berdasarkan Kelangkaan

Menurut prinsip kelangkaan, peluang yang langka lebih berharga daripada peluang yang banyak. Salah satu alasan mengapa prinsip kelangkaan berhasil adalah karena dibutuhkan lebih banyak upaya untuk mendapatkan barang yang langka daripada barang yang banyak. Alasan lain mengapa prinsip kelangkaan berhasil adalah karena orang-orang, terutama yang berasal dari budaya individualistik, sangat menghargai kebebasan. Saat peluang menjadi langka, kita kehilangan kebebasan untuk mendapatkannya. Ketika kebebasan personal kita terancam maka kita mengalami respons emosional yang tidak menyenangkan yang disebut reaktansi psikologis. Emosi yang tidak menyenangkan ini memotivasi kita untuk mendapatkan kesempatan yang langka. Berbagai teknik pengaruh didasarkan pada kelangkaan. Salah satunya adalah teknik *limited-number* yaitu hanya tersedia dalam jumlah terbatas dari produk tersebut. Yang lainnya adalah teknik *fast-approaching-deadline* yaitu suatu barang atau harga hanya tersedia dalam jumlah waktu yang terbatas. Maksud dari keduanya adalah bahwa peluang kita untuk membeli produk itu terbatas, baik karena jumlahnya yang sedikit atau waktu yang tersedia.

### 8.3.4 Teknik Berdasarkan Menangkap Dan Mengganggu Perhatian

Teknik pengaruh yang lainnya dengan menarik perhatian dari target pengaruh, atau mencoba mengalihkan perhatian dari target pengaruh. Ketika si A memiliki argumen yang kuat maka si A menarik perhatian si B karena si A ingin si B memikirkan argumen si A. Ketika si A memiliki argumen yang

lemah maka si A ingin mengganggu perhatian si B sehingga si B tidak terlalu memikirkan argumen si A yang tidak meyakinkan.

### **1. Teknik *Pique*.**

Teknik *pique* menarik perhatian pejalan kaki dengan membuat permintaan baik. Misalnya, alih-alih seorang pengemis menanyakan apakah pejalan kaki dapat menyisihkan uang receh untuknya, pengemis dapat menanyakan apakah pejalan kaki dapat menyisihkan sejumlah uang dengan menyebutkan nilai nominalnya.

### **2. Teknik *Disrupt-Then-Reframe***

Dalam teknik *disrupt-then-reframe*, elemen tak terduga diperkenalkan untuk memberikan efek gangguan sesaat. Gangguan akan menyerap fungsi berpikir kritis dan mencegah individu memproses pesan yang persuasif. Pemohon kemudian membingkai ulang pesan tersebut dengan cara yang positif. Agar berhasil maka teknik ini membutuhkan gangguan dan pembingkai ulang. Gangguan mencegah orang untuk memproses pesan persuasif pada tingkat yang dalam. Pemohon ingin mempengaruhi seseorang untuk melakukan sesuatu yang dia sendiri tidak mau melakukannya. Pembujuk berusaha untuk menetralkan pikiran sadar dan rasional dari orang yang dibujuk dengan memanfaatkan cara kerja pikiran otomatis. Sistem otomatis akan lebih rentan terhadap trik dan bias seperti itu sehingga pembujuk lebih senang menggunakannya saat membujuk.

## DAFTAR PUSTAKA

- Asch, S. E. 1955. Opinions and social pressure. *Scientific American*, 31–35.
- Baumeister, R.F. & Bushman, B.J. 2011. *Social Psychology and Human Nature*. Second Edition. California: Wadsworth, Cengage Learning. ISBN-13: 978-0-495-60133-3.
- Cialdini, R. B. 2001. *Influence: Science and practice* (4<sup>th</sup> ed.). Boston: Allyn and Bacon.
- Cialdini, R.B., Vincent, J., Lewis, S., Catalan, J., Wheeler, D., & Darby, B.L. 1975. Reciprocal concessions procedure for inducing compliance: The door-in-the-face technique. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 206–215.
- Deutsch, M., & Gerard, H.B. 1955. A study of normative and informational social influences upon individual judgment. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 51, 629–636.
- Rohrer, J.H., Baron, S.H., Hoffman, E.L., & Swander, D.V. 1954. The stability of autokinetic judgments. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 49(4, Pt. 1), 595–597.
- Schwarzwald, J., Raz, M., & Zvibel, M. 1979. The applicability of the door-in-the face technique when established behavioral customs exist. *Journal of Applied Social Psychology*, 9, 576–586.
- Sherif, M. 1935. A study of some social factors in perception. *Archives of Psychology* (Columbia University), No.187, 60.
- Tata, J., Anthony, T., Lin, H., Newman, B., Tang, S., Millson, M., & Suvakumar, K. 1996. Proportionate group size and rejection of the deviate: A meta-analytic integration. *Journal of Social Behavior and Personality*, 11, 739–752.

# **BAB 9**

## **PENGEMBANGAN KETERAMPILAN SOSIAL DALAM BERMASYARAKAT**

*Oleh Machmudah*

### **9.1 Pendahuluan**

Sikap sosial sangat dibutuhkan untuk menjalin hubungan dengan orang lain dalam kehidupan sehari-hari. Sikap sosial merupakan suatu tindakan seseorang untuk hidup dalam masyarakatnya seperti saling membantu, saling menghormati, saling berinteraksi, dan sebagainya. W.J. Thomas (dalam Ahmadi, 2007:149) memberikan batasan sikap sebagai suatu kesadaran individu yang menentukan perbuatan-perbuatan yang nyata ataupun yang mungkin akan terjadi di dalam kegiatan-kegiatan sosial. Sikap sosial sangat perlu karena dapat menciptakan suasana hidup damai, rukun, nyaman, dan tentram. Sikap sosial merupakan tindakan yang dapat mengatasi masalah yang ada dalam masyarakat dengan berpikir secara bersama-sama. Selain sikap sosial, keterampilan sosial juga sangat dibutuhkan oleh masyarakat, karena dengan keterampilan sosial masyarakat mampu hidup selaras, meminimalisir tanggapan, tanggapan negatif dan berusaha menimbulkan tanggapan positif dari masyarakat sekitar.

Suhartini (dalam Siska, 2004:18), “Keterampilan sosial merupakan bentuk perilaku, perbuatan dan sikap yang ditampilkan oleh individu ketika berinteraksi dengan orang lain disertai dengan ketepatan dan kecepatan sehingga memberikan kenyamanan bagi orang yang berada di sekitarnya”. Masyarakat yang menguasai keterampilan sosial,

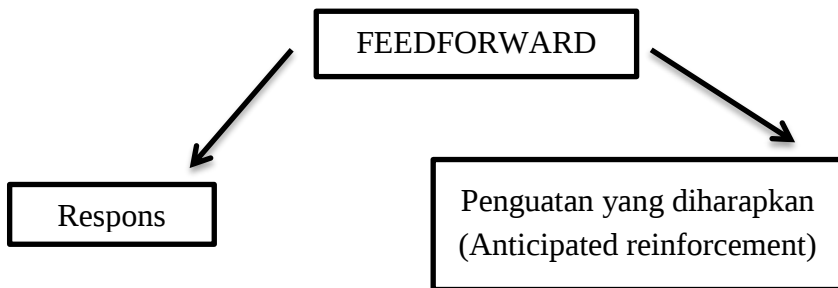
diharapkan dapat menyesuaikan terhadap kebudayaan baru yang ada di sekitarnya dan dimanapun berada.

Berdasarkan studi literatur, seseorang yang memiliki *good social skills* juga memiliki *good character*, artinya ketika seseorang terbiasa untuk mencari solusi masalah yang timbul antara ia dan temannya dengan cara diskusi, maka seseorang akan belajar mendengarkan dan memahami orang lain (Anderson, C. A., & Bushman, B. J., 2011). Dengan demikian karakternya terbentuk menjadi karakter yang baik. Siswa, warga negara, dan pekerja diharapkan memiliki *social skills* yang baik, yaitu bersikap dan berperilaku secara tepat, berteman dan menjalin relasi dengan baik, mengatasi masalah dan konflik, membuat keputusan yang baik, berkomunikasi dengan tepat, dan mempertahankan *positive self-perception* (Alberg, Petry & Eller, 1994).

Selain Alberg, Petry & Eller, masih ada penelitian yang membahas tentang *social skill* dengan penelitian kuantitatif, kualitatif, maupun kombinasi keduanya, dimana hasil sejumlah penelitian tersebut menyebutkan bahwa semakin berkurangnya *social skill* pada seseorang merupakan suatu prediktor tunggal terbaik untuk masalah kesehatan mental mereka di masa dewasa. Oleh sebab itu, sekolah-sekolah mulai mencari cara untuk mengintegrasikan program *character education* dengan *social skill* sebagai salah satu bentuknya ke dalam kurikulum sekolah (Croissant, 2004). Mengajarkan *social skill* pada anak-anak sedini mungkin dapat mengembangkan hubungan yang positif antara anak tersebut dengan gurunya maupun teman-temannya, sehingga dapat mencegah berkembangnya masalah perilaku di masa mendatang. Selanjutnya apa makna sebenarnya dari *social skills*?

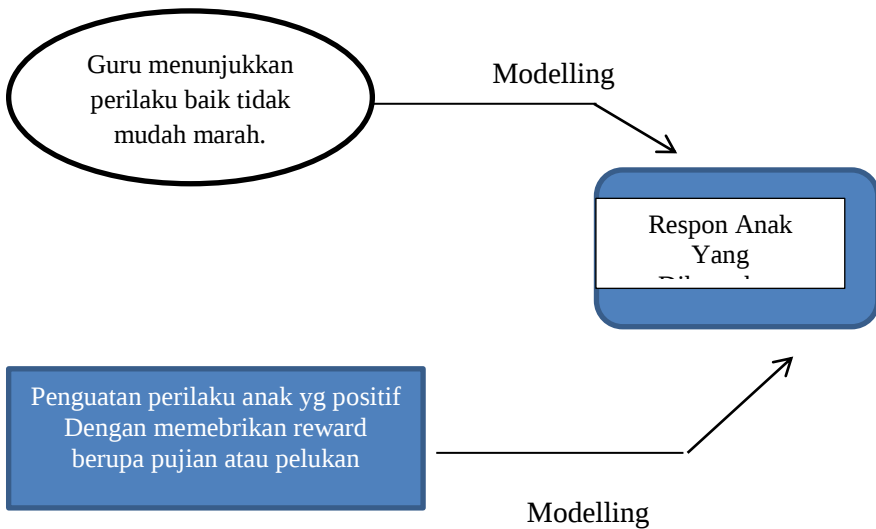
### 9.1.1 Dasar Teori Social Skills

Dasar pemikiran yang digunakan oleh penelitian ini adalah teori belajar sosial (*social learning*) dari Albert Bandura, *Modelling Theory* atau teori peniruan terhadap model. Menurut Bandura, faktor kognitif, perilaku, dan lingkungan, terutama yang berkaitan dengan interaksi antar manusia secara bersamaan menentukan tindakan manusia. Berikut ini adalah skema visualisasi dari konsep *social learning*.



**Gambar 9.1.** Model Social Lering (Bandura).

*Modelling Theory, cognitive, behavioristik* digunakan sebagai dasar pemikiran penelitian ini karena mempertimbangkan tahap perkembangan anak usia 3 sampai dengan 6 tahun yang cenderung melakukan peniruan terhadap perilaku sekelilingnya. Oleh karena itu desain program pendidikan karakter berupa *social skills training* yang akan diberikan juga memanfaatkan metode *modelling*.



### 9.1.2 Definisi Social Skill

Menurut Libert & Lewnsohn (Kuebel,2017), *social skills* adalah kemampuan yang kompleks untuk menunjukkan perilaku yang dapat diterima oleh masyarakat, yang kemudian dapat dikuatkan secara positif ataupun negatif. Sedangkan menurut Combs & Slaby (Rigby, 2011), *social skills* merupakan kemampuan untuk berinteraksi dengan orang lain yang secara sosial dapat diterima dan dihargai. Berarti dapat disimpulkan bahwa *social skills* adalah perilaku yang dapat dipelajari, yang dapat diterima secara sosial, yang memungkinkan seseorang untuk memperoleh respon positif dan menghindarkan respon negatif dari orang lain.

Selain Shure dan Spivak, masih ada penelitian yang membahas tentang *social skills* dengan penelitian kuantitatif, kualitatif, maupun kombinasi keduanya, dimana hasil sejumlah penelitian tersebut menyebutkan bahwa semakin berkurangnya *social skills* pada anak-anak merupakan suatu

prediktor tunggal terbaik untuk masalah kesehatan mental mereka di masa dewasa. Oleh sebab itu, sekolah-sekolah mulai mencari cara untuk mengintegrasikan program *character education* dengan *social skills training* sebagai salah satu bentuknya ke dalam kurikulum sekolah (Croissant, 2004). Mengajarkan *social skills* pada anak-anak sedini mungkin dapat mengembangkan hubungan yang positif antara anak tersebut dengan gurunya maupun teman-temannya, sehingga dapat mencegah berkembangnya masalah perilaku di masa mendatang.

### **9.1.3 Aspek-aspek *Social Skills***

St. Louis Country (Alex,2014) membagi *social skills* kedalam empat area, yaitu:

#### **a. *Basic social interaction skills***

Social skillisasi dasar yang dibutuhkan untuk melakukan interaksi sosial yang dapat dideteksi dari beberapa indikator seperti: memulai kontak mata, *joint reference-shift gaze during conversation (between speaker & object)*, mempertahankan kontak mata, tersenyum sebagai respon untuk menunjukkan ketertarikan, menyadari keberadaan orang lain, mencari kegiatan yang komunikatif, mengenali dan menggunakan ekspresi wajah, berusaha memulai komunikasi (protes, komentar, permintaan, memanggil), meniru aksi atau komunikasi, menggunakan bahasa non-verbal, terlibat dalam permainan sendiri, terlibat dalam permainan kelompok, terlibat dalam permainan simbolis dan berbagi.

#### **b. *Expressing feelings skills***

Keterampilan yang dibutuhkan untuk mengekspresikan perasaan dalam interaksi sosial yang dapat dideteksi dari beberapa indikator seperti: mengidentifikasi dan memahami perasaan atau emosi, mengenali perasaan

sendiri, mengekspresikan perasaan atau emosi secara tepat, menggunakan pernyataan “saya”, menggunakan bahasa secara tepat, mengenali dan merespon perasaan orang lain, dapat menghadapi perasaan tersisihkan, dapat menghadapi perasaan takut, menunjukkan afeksi, dapat menghadapi perasaan malu, dapat menghadapi perasaan frustrasi, dapat menghadapi perasaan kecewa atau kehilangan, dapat menghadapi perasaan sukses atau kemenangan, dapat menghadapi rasa bosan atau jemu, dapat menghadapi perasaan marah, dan jujur.

c. *Social relationship skills*

Keterampilan yang dibutuhkan untuk menjalin suatu interaksi sosial, yang dapat dideteksi dari beberapa indikator seperti: mengucapkan terima kasih, terlibat dalam *cooperative play*, memberi salam pada orang lain, membaca bahasa tubuh, menggunakan bahasa tubuh untuk berkomunikasi, memahami perubahan intonasi suara, menggunakan perubahan intonasi suara secara efektif, *active listening*, mengenali dan menentukan bentuk komunikasi (pasif, agresif, asertif), memperkenalkan diri sendiri, memperkenalkan orang lain, menghargai privasi, mengenali batas-batas sosial (orang asing, formal, familiar, keluarga), sentuhan yang tepat, memulai percakapan, mempertahankan percakapan, mengakhiri percakapan, bergabung (menarik perhatian secara tepat), menginterupsi secara tepat, meminta maaf, menerima pujian, memberikan pujian, meminta bantuan, menawarkan bantuan, meminta pertolongan, berespon secara tepat (humor, marah, *moods*).

d. *Conflict management skills*

Keterampilan yang dibutuhkan untuk menghadapi situasi konflik dalam interaksi sosial, yang dapat dilihat dari beberapa indikator seperti: mempertahankan *self-control*, mengidentifikasi situasi *stressful*, *relaxation skills/tactics*,

membela teman, menghargai hak dan milik orang lain, merundingkan perbedaan/*compromise*, menggoda secara tepat, berespon terhadap godaan, mengidentifikasi *peer pressure*, berespon terhadap *peer pressure*, menerima konsekuensi, *assertive*, menghindari masalah, menghindari perkelahian, dapat menghadapi tuduhan, dapat menghadapi kontradiksi, berespon terhadap bujukan, menerima kritik membangun, menerima batasan atau jawaban “tidak”, dan bertanggung jawab terhadap perilaku.

#### **9.1.4 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Social skill**

Menurut hasil studi Davis dan Forsythe (Beth, 2015), faktor yang mempengaruhi social skill yaitu:

##### **a) Keluarga**

Keluarga merupakan tempat pertama dan utama bagi individu dalam mendapatkan pendidikan. Kepuasan psikis yang diperoleh individu dalam keluarga akan sangat menentukan bagaimana ia akan bereaksi terhadap lingkungan. Individu yang dibesarkan dalam keluarga yang tidak harmonis (*broken home*) di mana individu tidak mendapatkan kepuasan psikis yang cukup maka individu tersebut akan sulit mengembangkan social skillnya. Hal yang paling penting diperhatikan oleh orang tua adalah menciptakan suasana yang demokratis di dalam keluarga sehingga anak dapat menjalin komunikasi yang baik dengan orang tua maupun saudara- saudaranya. Dengan adanya komunikasi timbal balik antara anak dan orang tua maka segala konflik yang timbul akan mudah di atasi. Sebaliknya komunikasi yang kaku, dingin, terbatas, menekan, penuh otoritas, dsb. hanya akan memunculkan berbagai konflik yang berkepanjangan sehingga suasana menjadi tegang, panas, emosional, sehingga dapat menyebabkan hubungan sosial antara satu sama lain

menjadi rusak.

b) Lingkungan

Sejak dini individu sudah diperkenalkan dengan lingkungan, baik lingkungan fisik maupun lingkungan sosial yang meliputi lingkungan keluarga, sekolah serta masyarakat luas. Hal ini bermanfaat pada individu untuk mengetahui lingkungan sosial yang luas sehingga dapat menyesuaikan diri dengan baik.

c) Kepribadian

Kepribadian individu tidak dapat dilihat dari penampilannya sehingga penting bagi individu untuk tidak menilai seseorang berdasarkan penampilan semata. Penanaman nilai-nilai yang menghargai harkat dan martabat orang lain tanpa mendasarkan pada hal-hal fisik seperti materi dan penampilan akan membuat individu mudah bergaul dengan orang lain.

d) Rekreasi

Melalui rekreasi individu akan mendapat kesegaran baik fisik maupun psikis, sehingga terlepas dari rasa bosan dan mendapatkan semangat baru. Hal ini dapat menjadikan individu mampu mengatur emosi atau keadaan psikologis berkaitan dengan hubungan sosial.

e) Pergaulan dengan lawan jenis

Pergaulan dengan lawan jenis akan memudahkan individu untuk mengenali karakteristik individu lain tanpa membatasi perbedaan jenis kelamin sehingga akan menciptakan hubungan sosial yang baik.

f) Pendidikan atau sekolah

Pendidikan merupakan salah satu faktor social skill yang berkaitan dengan cara-cara belajar yang efisien dan berbagai teknik belajar sesuai dengan jenis pelajaran.

g) Persahabatan dan solidaritas kelompok

Pada masa remaja peran kelompok dan teman-teman sangat besar, bahkan kepentingan kelompok lebih

penting dari pada kepentingan keluarga. Hal ini akan mempengaruhi perkembangan sosial remaja.

h) Lapangan kerja

Social skill untuk memilih pekerjaan disiapkan di sekolah melalui berbagai pelajaran. Proses belajar mengajar yang baik akan membuat individu mampu menyiapkan diri dalam berhubungan sosial di lingkungan kerja.

Cartledge & Milburn (1995) mengemukakan faktor yang mempengaruhi social skill yaitu:

- a) *Cognitive and behavioral skill deficit* (gangguan pada kemampuan kognitif dan perilaku). Individu yang memiliki gangguan pada kemampuan kognitif dan perilaku akan lebih sulit untuk berinteraksi dengan orang lain.
- b) Umur. Faktor usia menimbulkan kesan bahwa kematangan sosial terjadi pada usia yang lebih tua. Hal itu berarti bahwa semakin tinggi usia individu, maka semakin tinggi pula kemampuan sosial individu.
- c) Jenis kelamin. Jenis kelamin atau gender sangat mempengaruhi social skill. Papalia (2008: 588) menyebutkan bahwa anak laki-laki menunjukkan perhatian lebih pada berbagai permainan dibandingkan dengan perempuan.
- d) Tingkat perkembangan. Perkembangan individu yang normal memungkinkan individu untuk memenuhi tugas perkembangannya untuk berinteraksi dengan orang lain.
- e) Lingkungan sosial. Lingkungan dapat merangsang individu memperoleh kesempatan untuk menggunakan kemampuan sosial semaksimal mungkin.

Hal senada dikemukakan oleh Samanci (Annis, 2018), yang menjelaskan faktor-faktor perkembangan social skill meliputi :

a) Keluarga.

Pengaruh positif keluarga bagi perkembangan social skill meliputi dukungan keluarga, waktu yang berkualitas untuk individu, model perilaku positif dari orang tua, komunikasi di rumah, lingkungan keluarga yang demokratis, dan penerimaan penuh keluarga terhadap individu.

b) Sekolah.

Sekolah menjadi faktor yang sangat berpengaruh terhadap perkembangan sosial dalam hal aktivitas di sekolah, sikap dan perilaku sosial positif guru, manajemen sekolah dan kelas yang demokratis, metode dan teknik pembelajaran yang berpusat pada siswa, dan upaya mengurangi stres terhadap ujian.

c) Lingkungan dan masyarakat.

Lingkungan yang berpengaruh positif terhadap perkembangan social skill meliputi waktu yang banyak untuk kegiatan bersama teman, partisipasi aktif individu dalam kegiatan sosial dan keluarga di lingkungannya, sering bermain bersama teman.

d) Karakteristik individu. Karakteristik individu yang berpengaruh terhadap perkembangan social skill yaitu keterampilan berbahasa dan berkomunikasi, kepercayaan diri, kemampuan untuk mengatasi gangguan, dan kemampuan personal lainnya.

Berdasarkan beberapa pendapat di atas maka dapat disimpulkan bahwa perkembangan social skill individu dipengaruhi oleh beberapa faktor, faktor yang pertama timbul dalam diri individu itu sendiri, sedangkan faktor yang kedua adalah akibat dari interaksi dengan lingkungan sosial sehingga kondisi lingkungan dapat mempengaruhi tingkah laku seseorang.

### 9.1.5 Faktor Penghambat Pengembangan Social skill

Perlakuan yang salah terhadap anak akan mengakibatkan dampak yang sangat besar bagi anak dalam kehidupan bersosialnya. Menurut Santrock (2007:172-173) perlakuan tersebut meliputi: kekerasan fisik, penelantaran anak, kekerasan seksual, dan kekerasan emosional.

#### 1. Kekerasan fisik

Kekerasan fisik dicirikan oleh terjadinya cedera fisik yang diakibatkan oleh pemukulan, penggigitan maupun pembakaran. orang tua tidak bermaksud menyakiti anak atau mencederai anak. Perlakuan fisik yang melewati batas akan berdampak negative bagi anak

#### 2. Penelantaran anak

Penelantaran anak dicirikan oleh kegagalan dalam memenuhi kebutuhan dasar anak. Penelantaran ini bisa berupa penelantaran fisik, pendidikan, dan emosional.

- a) Penelantaran fisik meliputi penolakan, penundaan dalam mencari perawatan kesehatan, pengusiran dari rumah atau penolakan anak yang pergi dari rumah.
- b) Penelantaran pendidikan mencakup pembiaran terhadap kasus pembolosan anak, tidak mendaftarkan anak yang saatnya bersekolah dan tidak memenuhi kebutuhan pendidikan anak.
- c) Penelantaran emosional meliputi tindakan seperti tidak adanya perhatian terhadap kebutuhan anak akan adanya rasa kasih sayang atau ketidakmampuan memberikan kebutuhan psikologis yang perlu. Dampak yang ditimbulkan dari kurangnya dari kurangnya kasih sayang terhadap anak yaitu, anak akan mencari aktifitasnya sendiri di luar rumah, seperti bermain *play station*, *video game*, dsb. permainan yang dilakukan secara berlebihan menimbulkan anak bersifat individualistic dan kurang peka terhadap lingkungan sekitarnya yang berdampak

pada social skill anak yang rendah.

d) Kekerasan seksual

Kekerasan seksual meliputi mempermainkan alat kelamin anak, pemerkosaan, dan sodomi

e) Kekerasan emosional

Kekerasan emosional meliputi tindakan pengabaian oleh orang tua yang menyebabkan masalah emosional serius bagi anak.

Bentuk-bentuk perlakuan yang salah seperti di atas mengakibatkan social skill anak yang kurang baik bagi kehidupannya kelak. Masalah yang ditimbulkan akibat perlakuan tersebut meliputi hubungan yang tidak baik dengan *peer grup*, pengendalian emosi yang buruk, kesulitan beradaptasi, dll. Kesulitan beradaptasi disekolah membuat anak tidak dapat berinteraksi dengan baik terhadap guru maupun dengan teman-temannya, sehingga anak akan dikucilkan sekolahnya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Bartholemeu,, Daniel, Jose Maria Montiel., Geraldo A. Fiamenghi Jr. & Afonso Antonio Machado. 2016. *The Predictive Power Of Parenting Style On Social Skills Of Children: Brazilian Sample*. SAGE Terbuka 1-7.
- Beth, Dodge. 2015. *The Literature Review of Social Skill Training Interventions for Students with Emotional or Disruptive Behavior*. Jurnal Penelitian Pendidikan, 91 (4), 209-213.
- Cindy Van Den Top.2016 . *The Effect of Social Skills Training*. Department of Education Dordt College Sioux Center.
- Carmen, Paz Tapia-Gutierrez & Sixto Cubo- Delgadob. 2005. *Instrument Design for Assessing Social Skills in Teacher Training Programs*. Jurnal Internasional Psikologi Klinis dan Kesehatan, 5, 521-551.
- Gürbüz, Eda & Kiran-Esen, Binnaz. 2018. *Research Of Social Skills Of Children Who Attend To Kindergarten According To The Attitudes Of Their Mothers*. Jurnal Studi Pendidikan dan Pelatihan Vol. 6, No. 3.
- Kuebel, Laura A. 2017. *Effectiveness of Social Skills Curriculum on Program Prosocial Behavior and Emotional Recognition*. University Of Dayton.
- Jennifer D. Walker & Collen Barry. 2018. *Assesing and supporting social skills needs for students with high incident disabilities*. Teaching Extraordinary Children Vol. 51, No.1 , hlm. 18-30.
- Jessica Anne Thompson. 2008. *Social Skills Training with Developing Youth: Measurement of Skills Acquisition*. University of South Florida.
- Maryam Maleki., dkk. 2019. *Social skills on preschoolers from the teacher's perspective*. Licensee MDPI, Basel, Switzerland.

Rigby, Mike & Enric Sanchis. 2011. *The concept social skill*. Degradasi Pekerjaan: skill de skilling, dan debat braverman. London: Harper Collin.

# **BAB 10**

## **INTERAKSI SOSIAL PADA RUANG PUBLIK**

*Oleh Faizah Mastutie*

### **10.1 Pendahuluan**

Hubungan sosiologi dan arsitektur sangatlah erat, bahkan memiliki peran yang cukup vital terkait upaya menghadirkan desain ruang publik yang salah satu fungsinya sebagai tempat manusia berinteraksi. Menurut Mastutie dalam buku pengantar ilmu sosial (2021;171) desain suatu ruang dapat memberi andil terhadap baik atau buruknya kualitas hubungan ‘interaksi sosial’ antar manusia yang menggunakannya. Fenomena sekitar kita tidak sedikit memperlihatkan bagaimana suatu ruang publik yang didesain tanpa memahami bagaimana makna sosial yang tersirat dari perilaku-perilaku manusia yang akan menggunakan ruang tersebut dapat berdampak buruk bagi kualitas hubungan antar manusia yang menggunakannya. Salah satu contoh yang sangat fenomenal yaitu kegagalan desain ” Pruitt-Igoe” sebuah perumahan besar untuk masyarakat golongan ekonomi menengah ke bawah di kota Amerika Serikat- St Louis, Missouri , yang awal kehadirannya mendapatkan hadiah nobel sebagai ‘desain yang baik dan membumi’, akan tetapi kemudian dihancurkan setelah dihuni selama kurang lebih sepuluh tahun. Tindakan pengeboman pada perumahan tersebut disebabkan kian meningkatnya kasus-kasus kriminal di lingkungan apartemen dari waktu ke waktu. Akan tetapi banyak bukti yang tidak terbantahkan pula terkait keberhasilan desain ruang yang sifatnya publik, diapresiasi keberadaannya oleh masyarakat

dan dapat meningkatkan kualitas hubungan antar manusia yang menggunakannya. Salah satu yang cukup fenomenal adalah karya Romo wangunwijaya yang melakukan inovasi sosial di bantaran kali Code.

Menurut Darmawan (2005;35), ruang publik tidak hanya sebagai wadah untuk berinteraksi sosial, melainkan juga sebagai tempat aktivitas ekonomi rakyat, apresiasi budaya sekaligus untuk meningkatkan kualitas ruang kota. Olehnya penulis mengangkat topik interaksi sosial pada ruang publik di bab ini sebagai upaya untuk memberikan gambaran betapa eksistensi suatu ruang publik begitu nyata bagi peningkatan kualitas manusia sebagai makhluk sosial.

## **10.2 Manusia Membutuhkan Interaksi Sosial**

Pada hakekatnya manusia selalu membutuhkan keberadaan manusia lain agar tetap survive, olehnya itu manusia dikategorikan pula sebagai makhluk sosial. Hakekat hidup bermasyarakat merupakan relasi-relasi yang mempertemukan manusia dalam usaha atau kegiatan bersama, seperti ; gobrol bersama, tawar menawar, demonstrasi dan lain sebagainya. Menurut Wulansari (2009;34) interaksi sosial merupakan hubungan timbal balik antara individu dengan individu, kelompok dengan kelompok, atau antara individu dan kelompok. Interaksi dapat pula dimaknai sebagai suatu proses saling mempengaruhi antara satu dengan yang lainnya melalui bahasa, gesture tubuh atau simbol-simbol.

### **10.2.1 Interaksi Bagian dari Kontak dan Komunikasi Sosial**

Menurut Soejono Soekanto (1988;13), Interaksi sosial dapat terjadi jika ada kontak sosial dan komunikasi sosial. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa interaksi sosial adalah bentuk umum dari proses sosial dan merupakan inti dari kehidupan sosial, yang meliputi aksi dan tindakan.

Interaksi sosial menurut Homans (dalam Ali, 2004;87) dipahami sebagai suatu kejadian manakala aktivitas yang dilakukan oleh seseorang melibatkan individu lain. Konsep tersebut memiliki pengertian bahwa tindakan yang terjadi oleh seseorang adalah merupakan bagian dari stimulus bagi tindakan individu lainnya. Hal senada juga dikemukakan oleh Bonner (dalam Ali, 2004) yang memperkuat konsep Homane terkait interaksi yakni tidak lain merupakan suatu hubungan antar 2 orang atau lebih, yang mana sikap atau kelakuan di antara individu tersebut memberi pengaruh, bahkan dapat merubah pikiran, sikap atau perilaku yang lainnya. Olehnya itu dapat digarisbawahi bahwa interaksi merupakan hubungan timbal baik antar satu orang atau lebih, yang mana dari hubungan tersebut dapat mempengaruhi satu sama lain dalam bersikap, juga pengambilan keputusan.

Interaksi sosial dapat dikenali dari beberapa ciri tertentu, yakni :

1. Pelakunya lebih dari satu orang
2. Terjadi jalinan komunikasi antar pelaku baik secara verbal maupun non verbal (simbok-simbol, sikap, atau gesture)
3. Terjadi pada suatu dimensi waktu tertentu (masa lalu, masa kini dan masa depan)
4. Memiliki tujuan yang hendak dicapai

Sebagai dasar proses sosial, interaksi sosial atau hubungan timbal balik antar manusia dengan manusia lainnya dapat dikenali melalui 4 bentuk, yakni ; Kerjasama, persaingan, pertikaian dan akomodasi. Suatu kegiatan dalam usaha mencapai tujuan bersama dengan cara saling tolong menolong, memberi bantuan yang dilakukan dalam konteks yang positif dan dengan komunikasi yang efektif dapat dikategorikan sebagai suatu kerjasama. Sebaliknya inter-relasi yang mana salah satu pihak berupaya menjatuhkan pihak lainnya sebagai suatu saingan dikarenakan perbedaan pendapat baik itu terkait

masalah politik, sosial atau budaya dapat dikategorikan sebagai bentuk sosial dalam lingkup pertikaian. Kenyataan ini agak berbeda dengan bentuk interaksi sosial dalam kategori persaingan, yang mana bentuk kegiatan persaingan atau perjuangan sosial untuk mencapai suatu tujuan akan tetapi tetap berlangsung secara damai dan tidak saling menjatuhkan. Sementara akomodasi adalah merupakan suatu keadaan semisal pertikaian atau konflik yang terselesaikan dan berujung pada terjalinnya kerjasama yang akhirnya baik kembali.

Sebagaimana yang dikatakan Soekanto, interaksi sosial dapat terjadi jika ada komunikasi dan kontak sosial antara satu dengan yang lainnya. Keduanya adalah salah satu bentuk hubungan yang terjadi melalui percakapan antar 2 orang atau lebih, misalnya berdiskusi, konsultasi dan lain sebagainya. Kontak sosial dapat dilakukan baik dengan pertemuan secara fisik langsung atau tidak langsung tetapi melalui perantara teknologi, seperti ; handphone, televisi, atau surat. Sementara komunikasi sosial adalah proses penyampaian pesan oleh seseorang kepada orang lain atau kelompok lain, untuk memberi informasi terkait suatu hal yang sekiranya dapat merubah pendapat, sikap bahkan perilaku seseorang atau sekelompok orang/masyarakat tertentu baik secara langsung (lisan) maupun tidak langsung atau media tertentu. Secara spesifik Wulandari (2019;37) membedakan kedua kategori tersebut sebagai kontak sosial primer dan kontak sosial sekunder. Kontak sosial primer dilakukan secara langsung, seperti ; berjabat tangan, berbincang-bincang atau hanya bertegur sapa. Sementara kontak sosial sekunder dilakukan melalui media perantara, sebagaimana yang sering digunakan saat ini, misalnya : berdiskusi melalui googlemeet, memberi materi perkuliahan melalui class virtual (zoom meeting) dan lain sebagainya.

Ditinjau dari bentuknya, kontak sosial dapat dikenali dari kontak sosial positif atau negatif , Wulandari (2009;37).

Kontak sosial positif tentunya yang berlangsung secara baik dan mengarah pada suatu kerjasama, misalnya ; pertemuan yang diselenggarakan oleh suatu organisasi, rapat panitia suatu acara, dan lain sebagainya. Lain halnya dengan kontak sosial negatif yang mengarah pada suatu yang bertentangan atau konflik, misalnya ; pertikaian antara remaja, demonstrasi yang sifatnya anarkis, tawuran beberapa kelompok siswa. Beberapa contoh komunikasi dan kontak sosial baik yang sifatnya positif maupun negatif dapat dilihat pada gambar berikut :



**Gambar 10.1.** Kontak sosial : (a) positif, (b) negatif (Sumber : Blogspot.com)

### **10.2.2 Interaksi Individu dengan Lingkungannya**

Melalui kemampuan berfikir yang dianugerahkan Tuhan Yang Maha Kuasa, manusia senantiasa merespon sesuatu yang dianggap masalah dengan cara yang bisa saja berbeda antar satu dengan yang lainnya. Dalam hal interaksi manusia dengan lingkungannya, menurut Wulandari (40;2009) dapat dikelompokkan dalam 4 kategori, yakni :

#### **1. Manusia menggunakan lingkungan**

Melalui kemampuan berfikir yang dianugerahkan sang maha pencipta, manusia senantiasa memanfaatkan yang ada di lingkungan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya agar tetap *survive*. Contoh yang terkait manusia sebagai makhluk sosial, yakni ; memanfaatkan batang pohon yang diolah menjadi kursi sebagai tempat duduk untuk menerima tamu atau sekedar bercengkrama dengan teman. Kemampuan berfikir

manusia pada dasarnya telah ada sejak manusia lahir dan berinteraksi dengan lingkungannya. Kemampuan manusia berkembang sejalan dengan beragam tantangan yang dihadapi, serta dorongan untuk mengembangkan diri dalam upaya memenuhi kebutuhan hidupnya.

2. Manusia melawan lingkungan,

Sikap atau aktivitas ‘melawan lingkungan’ adalah suatu bentuk respon tingkah laku manusia yang defensif atau upaya melindungi diri dari dampak sesuatu yang dianggap dapat merugikan atau membahayakan diri. Umumnya respon fisik yang terjadi saat menghadapi situasi yang tidak diharapkan adalah perilaku menghindar atau perilaku melawan menghadapi situasi yang tidak diinginkan dengan memanfaatkan segala sumber daya yang ada di sekitarnya sebatas kemampuan akal dan budi pekerti yang dimiliki.

3. Manusia menyesuaikan diri dengan lingkungan, dan

Manusia memiliki kemampuan menyesuaikan diri dengan lingkungannya, menurut Bell dalam Sarwono (1998;48) hasil interaksi manusia dengan objek yang ada di lingkungannya menghasilkan persepsi akan lingkungan tersebut. Keadaan yang biasa dipertahankan oleh manusia jika menimbulkan perasaan-perasaan yang paling menyenangkan atau dalam keadaan homeostatis. Akan tetapi jika objek yang dipersepsikan itu berada di luar batas optimal, maka akan terjadi perilaku penyesuaian. Dalam hal ini Paul A.Bell membedakan antara perilaku manusia pada kategori adaptasi (manusia menyesuaikan diri dengan lingkungan) dan kategori adjustment (lingkungan yang dimanupulasi agar sesuai dengan manusia). Sebagai contoh nyata adalah bentuk hunian zaman dahulu bentuk ‘Rumah Panggung’ yang mana keberadaannya ditujukan untuk menghindari gangguan bintang buas di sekitarnya, atau rumah eskimo berbentuk dome dan berdinding tebal untuk menghindari cuaca dingin dari gempuran hujan salju.

#### 4. Manusia mengambil bagian dari lingkungan

Tindakan manusia yang senantiasa memanfaatkan apa yang ada di lingkungannya untuk dapat memenuhi kebutuhan dirinya dianggap manusiawi sejauh tidak melampaui batas sehingga dapat berakibat fatal bagi kelestarian lingkungan. Akan tetapi kenyataannya, tidak semua manusia memiliki kepedulian akan kelestarian sumber daya alam sebagai bagian dari lingkungan agar tetap dapat digunakan oleh generasi yang akan datang. Hanya sebagian kecil manusia menggunakan bagian dari lingkungan sesuai kebutuhan, dan tetap melakukan upaya-upaya tertentu untuk menjaga kelestariannya.

### 10.3 Ruang Publik Sebagai Wadah Interaksi Sosial

Ruang tentunya memiliki peran penting yang tidak dapat dipisahkan dari makhluk hidup, baik itu manusia, hewan maupun tumbuhan. Menurut Plato ruang adalah dimensi dimana objek itu berada, jadi eksistensi dari ruang itu tergantung objek yang ada di dalamnya. Sehingga menurutnya, ruang itu terbatas sebagaimana dunia yang terbatas pula. Ditinjau dari sifatnya, ruang dapat bersifat publik dan prifat, atau diantara keduanya yakni ; semi publik dan semi prifat. Ruang prifat adalah ruang yang dikuasai secara pribadi, sementara ruang publik adalah ruang sifatnya publik dan dapat diakses oleh siapapun.

Ruang publik menurut Wikipedia adalah suatu area atau tempat dimana suatu masyarakat atau sekelompok orang (komunitas) dapat berkumpul dan berinteraksi. Area ruang publik dapat berupa ruang nyata (*real space*), misalnya ; taman kota, jalan, pedestrian, dan juga dapat berupa ruang maya (*virtual space*). misalnya ; face book, whatsapp, instagram dan lain sebagainya. Namun yang akan dibahas lebih lanjut pada bab ini, adalah terkait ruang terbuka yang sifatnya real atau

nyata. Umumnya ruang publik dapat berbentuk aula besar, selasar yang lebar dan dapat menampung banyak orang atau plaza pengikat antar massa bangunan. Dapat disimpulkan bahwa ruang publik merupakan suatu ruang yang dapat menampung berbagai aktivitas sejumlah besar orang (masyarakat) dan terbentuk sedemikian rupa, baik itu sifatnya terbuka (di luar bangunan) maupun tertutup (di dalam bangunan).

### **10.3.1 Peran Ruang Publik**

Sebagai salah satu elemen kota, peran ruang publik sangatlah penting, mengingat keberadaannya dapat memberi arti bagi masyarakat dan menghadirkan karakter yang kuat terhadap eksistensi suatu kota. Ditilik dari sisi fungsi, tentunya ruang publik merupakan wadah bagi masyarakat dalam berinteraksi, selain itu juga dapat menunjang ekonomi rakyat sekaligus sebagai tempat mengapresiasi nilai-nilai suatu budaya.

Pentingnya peran ruang publik sebagai pusat interaksi dapat dilihat dari penggunaannya yang sangat penting dalam mewadahi berbagai bentuk komunikasi dan kontak sosial masyarakat baik itu formal, misalnya ; Sholat Idul Fitri, Upacara bendera, maupun tidak formal seperti ; konser musik, acara santai diakhir pekan, ataupun pertemuan-pertemuan individual hingga demo untuk menyuarakan aspirasi masyarakat. Siapapun masyarakat dapat memanfaatkan ruang publik dalam melakukan aktivitasnya, tanpa memandang suku, ras atau golongan termasuk usia. Stephen Car cs (2007) menyatakan bahwa ruang publik juga dapat berupa taman umum, misalnya taman kota, alun-alun kota, plaza bahkan jalan dan pedestrian dapat pula dikategorikan sebagai ruang publik. Banyak manfaat yang dapat dihadirkan dari keberadaan suatu ruang publik, diantaranya :

1. Masyarakat memiliki ruang untuk berinteraksi antar satu dengan yang lainnya, sehingga terhindar dari sikap anti sosial.
2. Membangun budaya tegur sapa walau hanya dengan saling melempar senyum kepada sesama pengguna ruang publik meski tidak saling kenal.
3. Membangun pola pikir masyarakat bahwa masyarakat itu beragam dari berbagai strata ekonomi, dan perbedaan-perbedaan yang ada adalah sesungguhnya merupakan salah satu manifestasi keindahan.
4. Sebagai lahan masyarakat menengah ke bawah untuk mengembangkan usaha
5. Dari segi kesehatan, keberadaan ruang publik yang baik tentunya dapat menurunkan kadar stress dari rutinitas sehari-hari.

### **10.3.2 Macam-Macam Ruang Publik**

Ruang publik memiliki peran yang sangat berarti bagi manusia, tidak hanya sebagai pemenuhan fungsi ruang terkait sifatnya dan hirarkinya pada skala mikro (bangunan) maupun skala makro (kota), akan tetapi juga dapat memenuhi kebutuhan manusia akan wadah dalam berinteraksi antar sesama.

Ditinjau dari kepemilikannya, ruang publik dapat dikategorikan menjadi 2, yakni ;

1. Ruang publik milik pribadi yang hanya digunakan untuk kalangan terbatas, misalnya halaman sekolah, perkantoran atau asrama.
2. Ruang publik milik umum yang digunakan oleh banyak orang yang tentunya siapapun memiliki hak yang sama untuk menggunakannya. Misalnya ; taman kota, alun-alun kota, plaza antar bangunan dan lain sebagainya.



(a)

(b)

**Gambar 10.2.** Ruang Publik : (a) milik pribadi, (b) milik umum  
(Sumber : Blogspot.com, 2023)

Ruang publik juga dapat dibedakan menurut sifatnya, yakni :

1. Ruang publik terbuka (*out door*), yaitu ruang publik yang sifatnya terbuka dan berada di luar bangunan atau alam terbuka. Dalam skala kota, ruang publik dapat berfungsi sebagai penanda atau land mark, untuk memudahkan manusia dalam mengenali lingkungannya
2. Ruang publik tertutup (*in door*), yaitu ruang yang sifatnya publik yang ada dalam suatu bangunan, baik itu bangunan hunian maupun bangunan berskala besar. ruang publik pada skala hunian adalah yang dapat digunakan secara bersama, misalnya ; ruang tamu atau teras. Sedangkan ruang publik pada bangunan skala besar misalnya ; loby pada hotel atau ruang tunggu sebuah kantor pelayanan publik.



(a)

(b)

**Gambar 10.3.** Ruang Publik (a) Tertutup-Mall, (b) Terbuka-Taman Kota (Sumber : Blogspot.com, Tekno.Tempo.co, 2023)

### 10.3.2 Kualitas Ruang Publik

Carr et al (dalam Anita dan Guysta 2012;3) menuliskan bahwa eksistensi suatu ruang yang berfungsi publik dapat dikategorikan baik apabila memenuhi unsur-unsur kenyamanan. Dalam hal ini kenyamanan yang dimaksud dapat berupa kenyamanan termal, kenyamanan visual, hingga kenyamanan antropometrik. Kenyamanan termal yang dimaksud misalnya terlindunginya suatu ruang publik dari paparan langsung sinar matahari sehingga manusia yang beraktivitas di dalamnya berada dalam kondisi nyaman. Salah satu indikator keberhasilan fungsi suatu ruang publik manakala manusia yang menggunakannya betah dan menghabiskan durasi waktu yang cukup lama saat beraktivitas di dalamnya.

Untuk memenuhi fungsi dan peran dari suatu ruang publik, hendaknya dapat memenuhi beberapa unsur penting, menurut Carr et al. dalam Carmona dkk.(2003). Unsur-unsur tersebut adalah :

a. *Comfort*,

Kenyamanan yang dapat dirasakan oleh masyarakat saat beraktivitas di suatu ruang publik adalah sesuatu yang

sangat esensial. Menurut Carmona, kenyamanan terkait ruang publik dapat dipengaruhi oleh beberapa hal, diantaranya : *Environmental comfort* (kenyamanan lingkungan) dan *Physical Comfort* (kenyamanan fisik). Untuk memenuhi *Environmental comfort* dan *Physical comfort* setidaknya memenuhi 4 unsur yaitu ; kenyamanan thermal (menghadirkan suhu yang sejuk), kenyamanan spasial (keruangan terkait penataanya), kenyamanan visual (keindahan yang dapat ditangkap oleh indra penglihatan) dan audial (suara menenangkan sekaligus menyenangkan hati yang dapat ditangkap oleh indra pendengar)

b. *Relaxation*,

Selain untuk berinteraksi dengan yang lainnya, tujuan manusia ke ruang publik juga untuk relax, dan melupakan rutinitas. Relaxasi tentunya memberi efek positif bagi fisik secara psikologikal. Kondisi relas dapat dihadirkan manakala ruang publik yang dikunjungi menghadirkan suasana tenang, nyaman, dan estetis. Olehnya itu ruang publik perlu didesain sedemikian rupa, dengan memanfaatkan elemen-elemen baik itu alami maupun buatan, dan juga memperhatikan kebutuhan pengguna.

c. *Passive engagement*,

Aktivitas yang sifatnya pasif juga kerap terjadi pada ruang publik, seperti ; duduk melihat-lihat sekeliling, atau berdiri dengan memperhatikan suasana sekitar. dan aktivitas ini sangat dipengaruhi oleh suasana dan pemandangan sekitarnya. Olehnya itu sebuah ruang publik hendaknya memberikan fasilitas yang memadai, misalnya bangku atau kursi dengan posisi perletakan yang sesuai, atau suatu pembatas yang dapat dimanfaatkan untuk mewadahi aktivitas duduk.

d. *Active engagement*

Interaksi sosial pada ruang publik merupakan kategori dari *active engagement*. Bahkan suatu ruang publik dapat

dikatakan berhasil manakala dapat mewadahi aktifitas kontak sosial positif antar anggota masyarakat baik itu teman, famili bahkan dengan orang asing.

e. *Discovery*

Merupakan suatu proses mengelola ruang atau penataan sedemikian rupa sebagai upaya untuk menciptakan ruang publik yang nyaman, aman bahkan indah dimata penggunanya. Ruang publik yang menarik tentunya akan senantiasa dikunjungi oleh masyarakat luas dari berbagai strata ekonomi.

Menurut Dharmawan (2007;4)) suatu ruang publik setidaknya memiliki 3 kriteria penting, yakni :

- a. Bermakna atau dapat memberi arti bagi penggunanya, dalam hal ini masyarakat setempat secara individu maupun kelompok meaningful.
- b. Responsif atau mampu merespon kebutuhan pengguna dan mengakomodasi berbagai kegiatan yang ada pada ruang publik.
- c. Demokratis atau bersifat umum tanpa terkecuali dalam menerima kehadiran berbagai lapisan masyarakat.

## **10.4 Tataan Ruang Publik yang Mewadahi Interaksi Sosial**

Ruang publik yang menarik tentunya akan senantiasa dikunjungi oleh masyarakat luas dari berbagai strata ekonomi. Olehnya itu desain atau penataan ruang publik menjadi hal yang sangat perlu diperhatikan dengan baik, termasuk dengan penataan furnitur yang dibutuhkan. Beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam mendesain suatu ruang publik yang ideal yakni :

1. Aksesibilitas, yakni kemudahan dalam pencapaian ke tempat yang dituju. Masyarakat tentu akan merasa suka

manakala saat berkunjung ke suatu tempat mudah dijangkau dengan moda angkutan umum atau pribadi, termasuk walau hanya dengan berjalan kaki.

2. Suasana yang tenang pada suatu ruang publik tentu memiliki nilai tersendiri bagi masyarakat. Kualitas ruang publik akan lebih baik jika saat masyarakat melakukan aktivitas bersama ataupun pribadi pada ruang publik yang tenang. Tentu aktivitas bisa jadi lebih beragam, misalnya mendengarkan musik melalui headset, membaca buku, gobrol atau berdiskusi, dan lainnya.
3. Desain ruang publik yang fleksibel dapat memberi kesan dinamis dan rekreatif, sekaligus dapat menampung beragam kegiatan tergantung kebutuhan masyarakat. Disaat yang bersamaan satu keluarga yang berkunjung ke ruang publik bisa melakukan kegiatan berbeda dengan tetap berinteraksi satu dengan lainnya.
4. Daya tarik pada suatu ruang publik dapat dihadirkan dengan menciptakan beberapa keistimewaan atau kejutan-kejutan yang estetik. Keberadaan taman-taman tematik, menggunakan sepeda gratis, keberadaan kolam dan air mancur, tentu merupakan salah satu cara memyuguhkan daya tarik pada ruang publik.
5. Menghadirkan fasilitas-fasilitas umum yang nyaman, aman, bersih dan estetik pada ruang publik. Beberapa contoh diantaranya adalah ; toilet umum, tempat sampah, bangku taman, atau lampu taman.

Berikut beberapa contoh interaksi sosial pada ruang publik yang ideal dan dirasa nyaman bagi masyarakat beraktivitas di dalamnya, khususnya dalam berinteraksi antar sesama atau antar kelompok dengan kelompok lainnya.

1. Interaksi sosial pada Ruang Publik di luar bangunan  
Ruang publik yang sifatnya terbuka akan banyak dikunjungi masyarakat jika mudah di akses dan dekat dengan fasilitas-

fasilitas pelayanan publik, seperti ; sekolah, pertokoan, perkantoran dan lain sebagainya. Untuk memberikan kenyamanan bagi masyarakat, pola penataannya dibuat sedemikian rupa dan senyaman mungkin, sehingga masyarakat betah berlama-lama beraktivitas di dalamnya.



**Gambar 10.4.** Interaksi sosial pada ruang publik di ruang terbuka. (Sumber : Tripedeas.org, facebook.com, 2023)

2. Interaksi sosial pada ruang publik di dalam Bangunan  
Ruang publik yang berada di dalam bangunan juga patut menjadi perhatian utama dalam hal penataan dan penyediaan fasilitas di dalamnya. Dari segi aktivitas yang terjadi pada ruang publik di dalam bangunan tentunya sedikit berbeda dengan yang di luar bangunan. Salah satu contoh yang sering kita lihat saat menunggu penerbangan di ruang tunggu di bandara, yang mana kecenderungan aktivitas interaksi sosial lebih rendah dibanding ruang publik di luar bangunan seperti ; taman kota, plaza sehingga pola tatanan juga menyesuaikan dengan bagaimana aktivitas dan tujuan masyarakat beraktivitas di ruang publik tersebut. Lain halnya dengan ruang publik berupa taman buatan yang sengaja didesain di dalam bangunan untuk menghadirkan image khusus, mengacu pada asumsi dimungkinkannya terjadi interaksi sosial yang terjadi cukup tinggi pada ruang publik tersebut.



**Gambar 10.5.** Interaksi sosial pada ruang publik di dalam bangunan. (Sumber : Blogspot.com, Airlines.net, 2023)

Louren (2004;123) dalam tulisannya mengemukakan bahwa tatanan suatu fasilitas pada ruang publik sangat bergantung pada kualitas interaksi sosial yang diharapkan terjadi di suatu lingkungan. Istilah sosiopetal mengacu pada suatu tatanan perabot pada suatu ruang yang dapat memfasilitasi interaksi sosial, baik itu ruang publik di dalam bangunan maupun di luar bangunan. Setiap ruang publik yang dapat diakses oleh segala lapisan masyarakat sebaiknya menyediakan alternatif pilihan fasilitas dan pola tatanan yang memungkinkan memenuhi kebutuhan masyarakat dan berefek pada kenyamanan dirinya dalam beraktivitas di ruang tersebut. Salah satu contoh terkait dengan penataan prabot pada ruang publik, seperti ; bandara, sekolah, mall, taman kota bahkan desain pedestrian yang dapat memfasilitasi kebutuhan interaksi adalah ‘Ruang Sosiopetal’ dan ‘ruang sosiofugal’. Sosiopetal merupakan istilah yang merujuk pada suatu tatanan prabot yang dapat mewadahi bahkan sangat memberi peluang terjadinya interaksi sosial yang cukup tinggi. Sementara Sosiofugal merupakan tatanan yang dapat mengurangi terjadinya interaksi sosial, lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar berikut :



**Gambar 10.6.** Ruang Sosiopetal – Tatanan yang memfasilitasi Interaksi sosial. (Sumber : Blogspot.com, Travelerspoin, 2023)



**Gambar 10.7.** Ruang Sosiofugal – Tatanan mampu mengurangi Interaksi sosial. (Sumber : Dewimagazine.com, 2023)

Dari serangkaian ulasan di atas dapat kita pahami dan menjadi catatan kita bersama, bahwa arsitektur dapat mempengaruhi perilaku manusia yang menggunakannya, demikian pula sebaliknya perilaku manusia dapat mempengaruhi arsitektur. Olenya itu dalam hal mendesain ruang publik seorang arsitek seyogyanya mampu memahami makna-makna sosial dari beragam fenomena interaksi sosial

dengan baik, sebagai upaya menghadirkan desain ruang publik yang berkualitas dan untuk memenuhi tujuan yang diharapkan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Carmona, Heath, Oc, & Tiesdell. 2023. *Publik place, urban space*, The Dimention of urban design Architecture press
- Darmawan Edy, 2005, Ruang Publik dan Kualitas Ruang Kota, Proceeding Seminar Nasional Pesat, Jakarta
- Lang Jon, 1987, *Creating Architectural Theory: The Role of the Behavioral Siences in Environmental Design*, Van Nostrand Reinhold, New York
- Mastutie, 2021, Pengantar Ilmu Sosial : Sosiologi Dalam Arsitektur, Yayasan Kita Menulis,
- Rubeinstein, Harvey M, 1992, *Pedestrian Malls, Streetscapes, and Urban Spaces*, John Wiley & Sons Inc, Canada, 1992.
- Sarwono, 1982, Psikologi Lingkungan ; Persepsi, PT. Gramedia, Jakarta
- Shirvani, Hamid, 1996, *The Urban Design Process*, VNR Company Inc, New York
- Soerjono Soekanto, 1976, Memperkenalkan Sosiologi, Rajawali Press, Jakarta
- Stephen Car-Mark Francis-Leanne G. Rivlin-Andrew M Stone, 1992, *Public Space*, Cambridge University Press, USA,
- Wulandari, 2009, Sosiologi'Konsep dan Teori, PT. Rafika Aditama Bandung



## **BIODATA PENULIS**



**Reza Fahlevi, S.K.M., M.M., M.Psi., Psikolog**

Dosen tetap Program Studi Psikologi dan praktisi Psikolog  
Klinis

Penulis lahir di Palembang pada tanggal 23 Desember 1991. Penulis merupakan dosen tetap Program Studi Psikologi dan praktisi Psikolog Klinis dengan bidang minat terhadap Psikologi Kesehatan dan Psikologi Positif. Penulis telah menyelesaikan pendidikan S2 di Magister Profesi Psikologi Universitas Tarumanagara pada bidang Psikologi Klinis. Penulis juga telah menyelesaikan pendidikan S2 di Magister Manajemen Universitas Tridinanti bidang Sumber Daya Manusia serta S1 Kesehatan Masyarakat Universitas Swijaya dan S1 Psikologi Universitas Bina Darma.

## **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 Padjajdaran. 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, serta kumpulan buku lainnya dalam kajian psikologi maupun komunikasi.

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

## BIODATA PENULIS



**Laila Meiliyandrie Indah Wardani, Ph. D**

Dosen Program Studi Psikologi  
Fakultas Psikologi Universitas Mercu Buana

Penulis lahir di Cilegon tanggal 16 Mei 1981. Penulis adalah dosen tetap pada Program Studi Psikologi Fakultas Psikologi, Universitas Mercu Buana. Menyelesaikan pendidikan S1 di program studi Psikologi, Universitas Diponegoro dan melanjutkan Pendidikan S2 dan S3 Psikologi Industri dan Organisasi di Fakulti Sosial dan Kemanusiaan, Universiti Kebangsaan Malaysia. Saat ini penulis aktif sebagai dosen dalam bidang metodologi, psikologi industry dan organisasi, lintas budaya, dan sosial. Penulis juga aktif dalam penelitian yang berfokus pada *well-being*, resiliensi, pekerja, dan society 5.0.

## **BIODATA PENULIS**



**Nurfitriany Fakhri, S.Psi., MA**  
Dosen Fakultas Psikologi UNM

Penulis adalah dosen tetap pada Program Studi Psikologi, sejak tahun 2010. Menyelesaikan pendidikan S1 dan S2 pada Program Studi Psikologi, dengan bidang minat utama Psikologi Sosial dan minat minor Psikologi Umum dan Eksperimen. Penulis menekuni bidang menulis khususnya perilaku sosial dan hubungannya dengan internet, kognisi, budaya, dan perdamaian. Penulis dapat dihubungi melalui e-mail: [nurfitriany.fakhri@gmail.com](mailto:nurfitriany.fakhri@gmail.com).

## 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 tanggal 21 April 1988. Penulis adalah dosen tetap pada Program Studi Psikologi, Fakultas Humaniora dan Ilmu Pendidikan, Universitas Katolik Musi Charitas, Palembang. Menyelesaikan S1 pada Fakultas Psikologi Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta, dan melanjutkan S2 pada Magister Psikologi Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta, serta meraih penghargaan wisudawan dengan naskah publikasi tesis terbaik. Penulis memiliki publikasi artikel-artikel ilmiah dalam berbagai jurnal nasional terakreditasi. Salah satu karyanya yang berjudul: "The dynamics of rebuilding trust and trustworthiness in marital relationship post infidelity disclosure" dipublikasikan pada Jurnal Psikologi UGM Vol. 48 No. 2 tahun 2021.

## BIODATA PENULIS



**Yuli Arinta Dewi, S. P., M.Si**

Dosen Program Studi Teknologi Bank Darah  
Politeknik Bina Trada Semarang

Penulis lahir di Pati tanggal 6 Juli 1982. Penulis adalah dosen tetap pada Program Studi Teknologi Bank Darah, Politeknik Bina Trada Semarang. Menyelesaikan pendidikan S1 pada Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Agribisnis IPB dan melanjutkan S2 pada Jurusan Ilmu Psikologi UI. Penulis menekuni bidang Menulis.

Beberapa publikasinya dapat diakses pada Google Scholar dengan ID l4PINLYAAAAJ atau tautan <https://scholar.google.com/citations?hl=id&user=l4PINLYAAAAJ>

Korespondensi melalui email [yarintadewi82@gmail.com](mailto:yarintadewi82@gmail.com) atau instagram @yuliarinta.

## **BIODATA PENULIS**



**I Gde Dhika Widarnandana, S.Psi., M.Psi., Psikolog**  
Dosen Program Studi Psikologi  
Universitas Dhyana Pura

Penulis merupakan Dosen Tetap di Program Studi Psikologi Universitas Dhyana Pura. Menempuh pendidikan S1 di Program Studi Psikologi Universitas Udayana, dan melanjutkan pendidikan S2 di Magister Psikologi Profesi Universitas Gadjah Mada. Penulis memiliki minat pada bidang Psikologi Industri dan Organisasi, terutama pada topik Desain dan Teknik Pelatihan. Selain itu Penulis juga merupakan seorang yang aktif di Lembaga Psikologi, Riset dan Pengembangan SDM AGET Development sebagai Fasilitator, Penulis juga ikut tergabung sebagai volunteer di sebuah komunitas yang bernama Soul Society Indonesia, yaitu sebuah komunitas yang bergerak di bidang kesehatan mental.

## BIODATA PENULIS



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

Dosen Program Studi Psikologi, Fakultas Kedokteran,  
Universitas Udayana

Penulis lahir di Yogyakarta pada tanggal 24 September 1979. Ia adalah dosen pada Program Studi Psikologi, Fakultas Kedokteran, Universitas Udayana sejak tahun 2010 hingga sekarang. Pada tahun 1998, ia kuliah S1 di Universitas Sanata Dharma pada jurusan Psikologi. Kemudian pada tahun 2006, ia kuliah S2 di Universitas Gadjah Mada pada jurusan Psikologi Industri Organisasi. Lalu pada tahun 2015, ia kuliah S3 di Universitas Gadjah Mada pada jurusan Psikologi. Tema riset yang ia minati adalah di bidang Psikologi Organisasi termasuk juga 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) dan Jurnal Perseptual (Fakultas Psikologi, Universitas Muria Kudus). Dia juga ikut dalam beberapa penulisan *book chapter* berikut: (1) Psikologi Positif dalam Perkembangan Manusia, (2) Psikologi Positif ala Generasi Milenial, (3) *Family Resilience* dalam Menghadapi Pandemi Covid-19, (4) Kesehatan dan Keselamatan Kerja Era *Society* 5.0, (5) Isu-isu Kontemporer Manajemen Sumber Daya Manusia di Era *Society* 5.0, (6) *Human Resource Management* 5.0, (7) Manajemen Sumber Daya Manusia, (8) Perilaku Keorganisasian, (9) Manajemen Sumber Daya Manusia dalam Organisasi: Konsep Dasar dan Aplikasi, (10) Perencanaan dan Pengembangan Sumber Daya Manusia, (11) Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif, (12) MSDM Di Era Revolusi 4.0, dan (13) Psikologi Positif. Email: [nicholas@unud.ac.id](mailto:nicholas@unud.ac.id)

## **BIODATA PENULIS**



### **Faizah Mastutie**

Dosen di Universitas Fajar Makassar

Faizah Mastutie lahir di Makassar, pada 24 Agustus 1970. Wanita yang kerap disapa Tutie ini adalah anak ke 2 dari pasangan Hamzie Malawat dan Masmirah Machin. Pernah menempuh pendidikan S1 di Universitas Hasanuddin, dan S2 di Universitas Gadjah Mada, dan saat ini tercatat sebagai staf pengajar di Universitas Fajar Makassar. Beberapa penelitian yang telah dilakukan berorientasi pada perilaku manusia terkait lingkungannya. Kepedulianya akan kelompok masyarakat strata menengah ke bawah, dapat dirasakan dari beberapa fokus penelitian dan aktivitasnya, di antaranya penelitian tentang; Ruang Terbuka Publik di Permukiman Kumuh Pada Kawasan Pesisir Pantai kota Manado, Model Penataan PKL di Kawasan Perdagangan, Evaluasi Pola Perubahan Rumah Subsidi. Luaran dari hasil penelitian yang dilakukannya tersebut diharapkan dapat memberi pobleem solving dari aneka masalah yang bersentuhan dengan kelompok masyarakat berpenghasilan menengah ke bawah.

