

**BAHAN AJAR**

**PSIKOLOGI SOSIAL 1**

**Tim Penyusun:**

- Yohanes Kartika Herdiyanto
- Supriyadi
- Adijanti Marheni
- David Hizkia Tobing
- Dewi Puri Astiti
- I Made Rustika
- Komang Rahayu Indrawati
- Luh Kadek Pande Ary Susilawati
- Luh Made Karisma Sukmayati Suarya
- Made Diah Lestari
- Naomi Vembriati
- Ni Made Ari Wilani
- Ni Made Swasti Wulanyani
- Putu Nugrahaeni Widiasavitri
- Putu Wulan Budisetyani

**Program Studi Psikologi  
Fakultas Kedokteran  
UNIVERSITAS UDAYANA  
2017**

## PRAKATA

Puji syukur atas rahmat Tuhan Yang Maha Esa yang telah memperkenankan buku itu dituliskan untuk membantu para mahasiswa matakuliah Psikologi Sosial I. Semoga buku ajar ini dapat memberikan panduan bagi mahasiswa untuk mempelajari materi-materi di dalam psikologi sosial. Terimakasih.

Denpasar, 20 April 2017

Tim Penulis

## DAFTAR ISI

PRAKATA .....	2
DAFTAR ISI.....	3
PERKULIAHAN .....	4
TEORI DAN METODE PENELITIAN PSIKOLOGI SOSIAL.....	10
A. Definisi Psikologi Sosial .....	10
B. Metode Ilmiah.....	11
C. Etika Dalam Penelitian .....	12
D. Subjek Manusia .....	13
E. APA conduct.....	14
PERSEPSI.....	15
A. Definisi .....	15
B. Gestalt.....	16
C. Mengintegrasikan Pesan.....	16
D. Atribusi.....	17
E. Komunikasi Non Verbal.....	18
F. Latihan soal mandiri (quiz).....	19
G. Daftar istilah yang penting.....	19
KOGNISI SOSIAL.....	21
A. Pengantar.....	21
B. Bias .....	22
C. Skema.....	23
D. Daftar istilah yang penting.....	24
PENGARUH SOSIAL.....	26
A. Pengantar.....	26
DAYA TARIK INTERPERSONAL .....	30
A. Pendahuluan .....	30
B. Faktor yang mempengaruhi daya tarik interpersonal .....	30
C. Kebutuhan untuk diterima.....	31
D. Attachment .....	32
E. Memilih pasangan.....	33
Memilih pasangan berdsarkan kualitas yg unik, ektrim/berbeda dgn oral .....	34
F. Daftar istilah yang penting.....	35
HUBUNGAN PERSONAL.....	36
A. Teori Interdependensi.....	36
B. Self-Disclosure (Pengungkapan diri) .....	37
C. Intimasi.....	39
D. Latihan soal mandiri (quiz).....	39
DAFTAR PUSTAKA .....	41

# PERKULIAHAN

## **Manfaat Mata Kuliah :**

Mata kuliah ini diberikan pada mahasiswa agar dapat memahami dasar-dasar teori psikologi sosial secara benar, sehingga mahasiswa siap untuk menghadapi, mata kuliah selanjutnya khususnya Psikologi Sosial II.

## **Deskripsi Mata Kuliah (TIU) :**

Mata kuliah ini menetapkan tujuan akhir pemahaman tentang pengertian Psikologi Sosial, sejauh mana aplikasi ilmu Psikologi dalam situasi sosial. Mata kuliah ini membahas sampai kepada level interpersonal. Pendekatan-pendekatan & teori-teori semua berbasis pada hubungan yang saling mempengaruhi antara manusia dengan manusia & manusia dengan lingkungan. Contoh-contoh empiris & aplikasi teori-teori Psikologi Sosial yang relevan selalu dijadikan topik utama (*Learning Task*) dalam diskusi terstruktur (SGD) pada setiap semester.

## **Tujuan Instruksional :**

Setelah mengikuti mata kuliah ini dalam melakukan proses pembelajaran selama satu semester, mahasiswa dapat memahami, mengidentifikasi (C2) & mengaplikasikan teori-teori Psikologi Sosial (C2, C3, C4) yang relevan agar bias memberikan masukan terhadap masalah-masalah sosial terkini dalam skala nasional & di lingkungannya dalam skala lokal.

## **Organisasi Materi**

Organisasi materi dapat dilihat pada jadwal perkuliahan

## **Strategi Perkuliahan**

Strategi instruksional yang digunakan pada mata kuliah ini terdiri dari:

- a. Urutan kegiatan instruksional berupa: pendahuluan (tujuan mata kuliah, cakupan materi pokok bahasan, dan relevansi), penyajian (uraian, contoh, diskusi, evaluasi),

dan penutup (umpan balik dan petunjuk tindak lanjut pemberian materi diskusi kelompok, gambaran singkat tentang materi berikutnya)

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

### **Materi/Bacaan Perkuliahan**

Buku/bacaan pokok dalam perkuliahan ini adalah: nomor urut buku 1 dan 2 dibawah ini  
Buku yang lain hanya dalam bab-bab tertentu saja

1. Taylor, S.E., Peplau, L.A. & Sears, D. O. 2009. Psikologi Sosial. Edisi keduabelas. Penerbit: Kencana, Penerbit Kencana, Jakarta.
2. Sarlito Wirawan Sarwono, 2001. Psikologi Sosial. PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta
3. Uichol Kim, Kuo-Shu Yang & Kwang-Kuo Hwang, 2010. Indigenous and Cultural Psychology, Pustaka Pelajar, Celeban Timur, Yogyakarta

## Tugas

Dalam perkuliahan, diberikan beberapa tugas sebagai berikut:

- a. Materi perkuliahan sebagaimana disebutkan dalam jadwal perkuliahan harus sudah dibaca sebelum mengikuti tatap muka. Apabila ada, *handout* akan diserahkan pada mahasiswa paling lambat satu hari sebelum kuliah.
- b. Quiz diberikan pada tiap kali tatap muka untuk menilai pemahaman mahasiswa dan absensi. Kehadiran pada tatap muka minimal 75%. Apabila tidak diadakan quiz, akan diberikan penugasan.
- c. Evaluasi mahasiswa dilakukan dengan, dengan format soal pilihan ganda atau *essay*. Dan Penugasan individu maupun kelompok sesuai pokok bahasan, yang harus sudah diselesaikan sesuai tanggal yang ditentukan.

## Kriteria Penilaian

Penilaian akan dilakukan oleh pengajar dengan menggunakan kriteria sebagai berikut:

Nilai dalam huruf	Rentang skor
A	80- keatas
B	65-79
C	55-64
D	40-54
E	kebawah -39

- Pembobotan nilai adalah sebagai berikut:
- Nilai Tugas/Praktikum : 30 % ( penugasan kuliah, laporan praktikum)
- UTS : 35 %
- UAS : 35 %
  
- Bagian Psikologi tidak mentolerir adanya kecurangan dalam ujian. Ujian Kuis, UTS, UAS adalah instrumen untuk menguji kemampuan mahasiswa dalam memahami mata kuliah. Apabila mahasiswa menunjukkan gerak-gerik mencurigakan selama tes-tes tersebut, atau ditemukan mencontek/memberikan contekan, akan mendapatkan pengurangan nilai 25% dari nilai yang diperolehnya untuk tes tersebut, dan pengurangan ini akan disampaikan secara terbuka pada waktu pengumuman nilai. Apabila mahasiswa ditemukan membawa/membuat (walaupun tidak membuka) catatan selama tes-tes tersebut berlangsung, baik berupa kertas, coretan di kursi, dan sebagainya, maka mahasiswa tersebut tidak akan mendapatkan nilai untuk tes tersebut (nilai dianggap 0).
- Presentasi ketentuan mendapatkan penilaian kehadiran sebagai berikut:

- Setiap mahasiswa wajib hadir tepat waktu saat perkuliahan dimulai. Bagi yang terlambat melebihi 15 menit maka diperkenankan masuk tetapi tidak diperkenankan melakukan presensi.
- Bagi mahasiswa yang jumlah presensinya kurang dari 75% dari jumlah kehadiran kuliah sebelum UTS (atau tidak hadir sebanyak 2 kali) maka orang bersangkutan tidak boleh mengikuti UTS (atau tidak hadir sebanyak 4 kali) maka orang bersangkutan tidak boleh mengikuti UAS. Larangan ini tidak berlaku apabila yang bersangkutan mengganti ketidakhadiran dengan menulis paper/tugas/makalah, atau karena izin sakit resmi ada bukti surat.

### SAP

<b>Materi Kuliah/Topik</b>	<b>Isi Perkuliahan</b>
Teori & Metode dalam Psikologi Sosial	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pendekatan Psikologi Sosial</li> <li>2. Akar historis Psikologi Sosial</li> <li>3. Teori dalam Psikologi Sosial</li> <li>4. Metode dalam Psikologi Sosial</li> <li>5. Etika Riset</li> </ol>
Persepsi Orang	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Informasi yang kita gunakan</li> <li>2. Mengintegrasikan Kesan</li> <li>3. Persepsi Orang yang Termotivasi</li> <li>4. Menghubungkan Sebab Prilaku</li> <li>5. Akurasi Penilaian</li> <li>6. Komunikasi Nonverbal</li> <li>7. Problem Penipuan</li> </ol>
Kognisi Sosial	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Inferensi Sosial</li> <li>2. Emosi &amp; Inferensi</li> <li>3. Skema</li> <li>4. Pemrosesan Skematis</li> <li>5. Jalan Pintas Mental</li> <li>6. Skema mana yang dipakai?</li> <li>7. Kapan skema dipakai?</li> <li>8. Skema dalam Tindakan</li> </ol>
Diri	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Apa itu Diri?</li> <li>2. Dari mana asal Pengetahuan Diri?</li> <li>3. Aspek Pengetahuan Diri</li> <li>4. Regulasi Diri</li> <li>5. Motivasi &amp; Diri</li> <li>6. Teori Perbandingan Sosial</li> <li>7. Presentasi Diri</li> <li>8. Kultur &amp; Diri</li> </ol>
Sikap & Perubahan Sikap	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mendefinisikan Sikap</li> <li>2. Teori Sikap</li> <li>3. Perubahan Sikap dari Waktu ke Waktu</li> </ol>

Materi Kuliah/Topik	Isi Perkuliahan
	4. Sikap & Perilaku
Pengaruh Sosial	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Konformitas</li> <li>2. Ketundukan</li> <li>3. Mempengaruhi Ketundukan</li> <li>4. Kepatuhan terhadap Otoritas</li> </ol>
Prasangka	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Komponen Anatagonisme Kelompok</li> <li>2. Belajar Prasangka</li> <li>3. Motif Prasangka</li> <li>4. Basis Kognitif dari Prasangka</li> <li>5. Identitas Sosial</li> <li>6. Wajah Prasangka yang Berubah</li> <li>7. Mengurangi Prasangka</li> </ol>
Daya Tarik Interpersonal	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kebutuhan untuk Diterima</li> <li>2. Ketertarikan pada Anak &amp; Orang Dewasa</li> <li>3. Rasa Suka</li> <li>4. Pemilihan Pasangan</li> <li>5. Cinta Romantis</li> </ol>
Hubungan Personal	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Teori Interdependensi</li> <li>2. Pengungkapan Diri</li> <li>3. Intimasi</li> <li>4. Keseimbangan Kekuasaan</li> <li>5. Konflik</li> <li>6. Kepuasan</li> <li>7. Komitmen</li> <li>8. Pemeliharaan Hubungan</li> <li>9. Respon terhadap Ketidakpuasan</li> </ol>
Perilaku dalam Kelompok	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Perilaku ditengah Orang Lain</li> <li>2. Ciri dasar Kelompok</li> <li>3. Kinerja Kelompok</li> <li>4. Pengambilan Keputusan Kelompok</li> <li>5. Interaksi Kelompok</li> <li>6. Kepemimpinan</li> </ol>
Gender	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Stereotipe Gender</li> <li>2. Gender &amp; Diri</li> <li>3. Perspektif teoritis tentang Gender</li> <li>4. Membandingkan Perilaku Sosial Perempuan &amp; Pria</li> <li>5. Peran Wanita &amp; Pria yang terus Berubah</li> </ol>
Perilaku Menolong	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mendefinisikan Altruisme &amp; Perilaku Prosocial</li> <li>2. Perspektif Teoritis tentang Tindakan Menolong</li> <li>3. Si Penolong</li> <li>4. Intervensi Orang Sekitar</li> <li>5. Volunterisme</li> <li>6. Merawat</li> <li>7. Mencari &amp; Menerima Pertolongan</li> </ol>
Agresi	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Akar Agresi</li> <li>2. Definisi Agresi</li> <li>3. Sumber Amarah</li> </ol>



<b>Materi Kuliah/Topik</b>	<b>Isi Perkuliahan</b>
	<ol style="list-style-type: none"><li>4. Perilaku Agresif</li><li>5. Reduksi Perilaku Agresif</li><li>6. Kekerasan di Media</li><li>7. Kekerasan Orang Dekat</li></ol>

# TEORI DAN METODE PENELITIAN PSIKOLOGI SOSIAL

## A. Definisi Psikologi Sosial

Studi ilmiah tentang bagaimana orang berpikir, mempengaruhi, dan berhubungan dgn orang lain

Prinsip psi sosial membantu kita memahami berbagai macam isu penting, spt:

Promosi gaya hidup sehat, pengaruh media massa, saksi mata dlm tindak kejahatan, kepemimpinan, menarik konsumen, konflik SARA, dll.

### 1. Pendekatan dlm psi sosial

Level analisis

Tidak hanya psikologi sosial saja yg mempelajari perilaku sosial, yg berbeda adalah pendekatan yg dilakukan

**Level analisis:**

#### ***Kemasyarakatan/societal***

Sosiologi, ekonomi, politik, antropologi, hukum, dll.

#### ***Individual***

Psikologi klinis, perkembangan

#### ***Interpersonal***

Psikologi sosial

### 2. Akar historis psikologi sosial

Teori-teori klasik

- **Teori psikoanalisis**

Sigmund Freud: Motivasi bawah sadar

- **Teori behaviorisme**

Ivan Pavlov, B.F. Skinner, dkk.: Analisis proses belajar yg fokus pd perilaku yg dpt diamati

- **Teori gestalt**

Wolfgang Kohler, Kurt Koffka, Kurt Lewin: Teori bahwa orang membentuk persepsi yg koheren (utuh) & bermakna berdasarkan keseluruhan, bukan berdasarkan bagian-bagian

### 3. Teori dlm psikologi sosial

## Teori-teori kontemporer

- Teori motivasi
- Teori belajar
- Teori kognitif
- Teori pengambilan keputusan
- Teori interdependensi
- Teori sosiokultural
- Psikologi sosial evolusioner
- Teori-teori psikologi sosial dewasa ini

## 4. Metode dlm psikologi sosial

### **B. Metode Ilmiah**

#### Metode ilmiah

Psi sosial adalah **ilmu empiris**, artinya: psi sosial menggunakan metode sistematis utk mengumpulkan informasi ttg kehidupan sosial & utk menguji kegunaan suatu teori

#### Tujuan penelitian psi sosial

- **Deskripsi**  
Penjelasan scr sistematis thdp suatu fenomena  
Generalisasi (universal VS cultural specific)
- **Analisis kausal**  
Sebab akibat
- **Penyusunan teori**  
Model/konseptual thdp fenomena
- **Aplikasi**  
Pemecahan problem sehari-hari

Memilih partisipan penelitian

Populasi – Sample

Random sample (sample acak)

Kesulitan:

Sample dari mahasiswa

Gender, etnis, SES, kelp minoritas (or. seksual, dll.)

Desain

Korelasional VS eksperimental

Setting natural/lapangan VS laboratorium

Teknik pengumpulan data

Pelaporan diri

Observasi

Arsip

Internet

Bias dlm penelitian

Bias eksperimenter

Bias subjek

Replikasi

### C. Etika Dalam Penelitian

Research: **individual & private**

Mengembangkan ide, study literatur di perpus/online, dsb

Proses selanjutnya: **melibatkan orang lain**

Partisipan

Orang yg membaca report research: terpengaruh scr lgsg atau tdk lgsg

Org tsb punya **hak** utk diperlakukan scr **jujur** dan **hormat** oleh peneliti

Perlu etika dlm penelitian → **etika penelitian**

Etika penelitian

**Etika penelitian?** tanggungjawab peneliti utk menjadi jujur & menghormati hak2 semua individu yg terpengaruhi olh penelitiannya atau laporan hasil penelitiannya

Peneliti biasanya diatur oleh pedoman etika yg membantunya utk membuat keputusan yg tepat dan memilih tindakan yg sesuai pula

Etika penelitian tdk harus terkait dgn isu ttg moralitas, namun lbh pd ketepatan/kesesuaian perilaku yg ditunjukkan oleh peneliti

APA punya prinsip etika penelitian (APA, 2002)

3 isu etika penting

dlm research psikologi

Informed consent

Debriefing

Minimal risk

Beberapa contoh ...

Penelitian ttg kerusakan otak pd individu yg disebabkan krn benturan yg berulang pd kepala pemain olahraga tinju & sepak bola

Siapa yg diteliti? Eksperimen seperti apa yg dilakukan?

Bgm dgn kekerasan fisik pd partisipan?

Topik penelitian ttg perilaku seksual individu

Bgm cara mengukur? mengobservasi?

Bgm dgn privacy individu?

Alur penelitian yg perlu etika ...

#### **D. Subjek Manusia**

Sejarah

**PD II:** peneliti pny etikanya masing2. tdk smua peneliti mengedepankan perlakuan yg beretika pd partisipan manusia.

Eksperimen “medis” yg brutal di kamp konsentrasi NAZI (Nuremberg)

Mematahkan tulang berulang2 (berapa kali tulang dpt patah sampai proses penyembuhan tdk dpt muncul kembali)

Ditempatkan pd air dgn tekanan yg tinggi & dingin (utk melihat kemampuan org utk bertahan hidup)

Memunculkan **NUREMBERG CODE** (1947)

Declaration of Helsinki (1964) ([www.wma.net](http://www.wma.net))

...

Sejarah

Walau sudah ada Nuremberg code, tp msh ada permasalahan etika dlm penelitian, contoh:

1963: penyuntikan sel kanker pd pasien normal

1963: Milgram obedience study

1972: sipilis yg tdk diberi penisilin utk melihat tahap perkembangan penyakit (poor-minority population)

1979: Belmont report, kesimpulan prinsip2 etika dasar berdasarkan komisi nasional USA

Belmont report

### 3 prinsip dasar Belmont report

**Prinsip menghormati orang lain:** individu harus memberikan kesediaannya utk mengikuti penelitian dan perlindungan bagi org yg tdk dpt memberikan kesediaannya scr lgsg seperti: anak, disability people, narapidana

**Prinsip keuntungan:** tdk melakukan kekerasan pd partisipan, mengurangi risiko, dan memaksimalkan kemungkinan keuntungan

**Prinsip keadilan:** keadilan dlm prosedur seleksi partisipan

### E. APA conduct

APA ethical principle of psychologist and code of conduct (APA, 2002)

- No harm (tdk merugikan/membahayakan)
- Privacy and confidentiality (kerahasiaan)
- Institutional approval (persetujuan institusi)
- Competence (kompetensi peneliti)
- Record keeping (menyimpan rekaman)
- Informed consent to research (persetujuan)
- Dispensing with informed consent (mundur)
- Offering inducements for research participation (pemberian imbalan)
- Deception in research (tipu daya/kecurangan)
- Debriefing

# PERSEPSI

## A. Definisi

### Apa itu persepsi?

Berbeda dengan penginderaan (sensation)

Apa itu SENSASI/PENGINDERAAN?

Proses intepretasi terhadap SENSASI

Individu sebagai subjek [proses individual]

“the interpretation of experience”

**Persepsi** adalah “proses diterimanya rangsang (objek, kualitas, hubungan antar gejala, maupun peristiwa) sampai rangsang itu disadari dan dimengerti”

Prinsip pembentukan kesan

- Membentuk kesan ttg orla dgn cpt berdasarkan informasi minimal & selanjutnya menyebut ciri2 umum dari orla
- Kecenderungan utk memperhatikan ciri yg paling menonjol, bukan seluruh ciri ssorang
- Memproses informasi ttg orla dgn memberikan makna yg koheren pd perilaku mereka
- Mengorganisasikan atau mengelompokkan stimulus yg diterima berdasarkan kelompok yg ada
- Menggunakan struktur kognitif utk memahami perilaku orla (informasi yg telah ada di memori)
- Tujuan personal mempengaruhi bagaimana kita memandang orang lain

Informasi yg digunakan dlm persepsi

**Peran:** *Peran sosial yg penting*

**Petunjuk atau ciri fisik:** *Penampilan & perilaku orang lain (orla)*

**Kemenonjolan:** *Aspek yg menonjol ketimbang latar belakang/setting (figure ground principle)*

**Dari perilaku ke ciri/karakteristik:** *Menggunakan ciri drpd perilaku utuh (implicit personality theory)*

**Kategorisasi:** *penilaian sosial yg stereotype fungsinya utk menghemat waktu & survival, sederhana & efisien*

**Model kontinum untuk pembentukan kesan:** *membentuk kesan dgn dual processing, yaitu menggunakan kategori & informasi yg utuh*

**Efek konteks:** jenisnya ada kontras & asimilasi

## **B. Gestalt**

Perceptual Organization- Gestalt

Gestalt- an organized whole

Turning pieces into big picture (illusory contours)

Grouping Principles

proximity- group nearby figures together

similarity- group figures that are similar

continuity- perceive continuous patterns

closure- fill in gaps

connectedness- spots, lines and areas are seen as unit when connected

Illusory Contours

Perceptual Organization- Grouping Principles

Perceptual Organization- Gestalt

Figure-ground perception

People distinguish between target figure and background

Simplicity

People tend to perceive the simplest pattern possible

## **C. Mengintegrasikan Pesan**

Evaluasi

Efek negativitas: lebih byk ciri negatif yg digunakan

Bias positivitas: individu gunakan lbh byk informasi positif

Emotional information: ekspresi emosi lbh bermakna utk mengintegrasikan kesan

Prinsip rata-rata (berdasarkan bbrp trait ttn)

Mempertalikan makna: sifat mgkn berbeda makna bila diletakkan dlm konteks yg berbeda (shift of meaning), contoh: cerdas seperti mata-mata

Menghubungkan konsistensi

Halo effect (efek pertemuan pertama): positif vs negatif

Memecahkan inkonsistensi



## D. Atribusi

Skema

Prakonsepsi atau stereotipe

Prototipe (contoh karakteristik)

Gunanya? **Survival skill**

Persepsi dan motivasi

**Tujuan:** persepsi tergantung dgn apa yg menjadi tujuan kita dlm berinteraksi dgn orla. Contoh: bertemu org di bis dgn bertemu kawan kuliah yg baru, jenis informasi apa yg digunakan?

**Keadaan emosi & kognitif dari perceiver:** kondisi emosi & pikiran individu mempengaruhi fokus informasi yg diperoleh utk membentuk persepsi

Atribusi

Apa itu **ATRIBUSI**? Atribut, sesuatu yg dilekatkan sbg penyebab dari suatu perilaku ttn. Fungsinya apa? Memahami orang dari apa yg telah mereka lakukan

**Teori atribusi**

**Attribution theory** (Fritz Heider)

Motif yg kuat utk membentuk pemahaman scr utuh dan mengontrol lingkungan.

Shg mns perlu memprediksi lingkungan (trmasuk sesamanya) → mempersepsi lingkungan

**Teori inferensi koresponden** (Jones & Davis): apakah perilaku individu tergantung dari karakteristik personal/situasional

Dispositional attribution: jenis atribusi personal

Situational attribution: jenis atribusi eksternal & lingkungan

**Teori kovariansi** (Kelley)

Konsistensi, keunikan/kekhususan, konsensus

Discounting principle: sebab ttn lbh besar drpd sbb yg lain

**Emotional Effects of Attribution**

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

Atribusi

Bias dlm proses atribusi

Fundamental attributional error (Ross)

Halo effect VS context

Efek aktor-pengamat: berbeda krn akses informasi yg berbeda

**Konsensus palsu**

Apakah pikiran kita sama dgn pikira orang lain?

Konformitas? Social comparison theory (perception vs reality)?

False uniqueness effect (keterampilan & kemampuan: unik; sikap & opini: konsensus palsu)

**Self-serving attribution bias (Miller & Ross):** menolak kegagalan/kambing hitam & memuji diri sendiri saat berhasil

**Asal bias?**

Heuristik (pintasan kognitif), salience drpd background, tujuan

Kebutuhan motivasional & kognitif

Akurasi penilaian

Individu lbh akurat bila menilai berdasarkan ciri-ciri eksternal, contohnya?

**Menilai kepribadian?** Akurasinya dipengaruhi oleh:

Persepsi

Karakteristik personal

Konsistensi

**Pengenalan emosi?**

Tujuh ekspresi emosi dasar yg universal: senang, terkejut, takut, sedih, marah, jijik, menilai rendah (Ekman)

Cultural display rules: perbedaan budaya dlm mengekspresikan emosi, shg tiap budaya akan berbeda kemampuan dlm menilai suatu emosi tertentu

## **E. Komunikasi Non Verbal**

Saluran yg terlihat

Jarak

Isyarat

Kontak mata

Ekspresi wajah

Paralanguage

Saluran ganda

Verbal, perilaku nyata, paralinguistik

Mana yg lebih berpengaruh?

Lebih tepat bila punya ketiga akses saluran

VERBAL punya informasi yg lebih diperhatikan dlm pembentukan kesan thdp orang lain

Berbohong atau tidak?

Nonverbal leakage, contohnya spt apa sih?

Kalau orang berbohong, apa saja yg terlihat?

Akurasi dlm pendeteksian kebohongan

Seberapa akurat kita mendeteksi kebohongan

Lie detector/poligraph

Teknik interograsi

Pengungkapan scr tdk sengaja

Mata, nada suara, ekspresi, gesture, dsb.

Perilaku non-verbal & presentasi diri

Ketepatan dlm mempresentasikan diri. Contoh: saat memberikan ucapan selamat ulang tahun atau berbelasungkawa

Gender

Antara pria & wanita: mana yg lebih Ekspresif? Hangat? Terbuka terhadap perasaannya? Lebih akurat dlm mengintepretasikan isyarat non-verbal? Ekspresif dlm emosi bahagia? Marah?

#### **F. Latihan soal mandiri (quiz)**

Bagaimana cara individu membentuk kesan terhadap orang lain?

Jenis informasi apa sajakah yang penting?

Seberapa akurat kesan kita?

Bias apa yg mempengaruhi pembentukan kesan?

Baca dan pahami teori-teori ttg:

Attribution theory (Fritz Heider)

Correspondent inference theory (Jones&Davis)

Co-variation (Kelley)

#### **G. Daftar istilah yang penting**

Actor-observer bias

Assimilation

Attribution theory

Averaging principle

Body language

Categorization

Central trait

Contrast

Correspondent inference theory

Co-variation

Figure-ground principle

Fundamental attribution error

Halo effect

Implicit personality theory

Negativity effect

Nonverbal leakage

Paralanguage

Positivity bias

Pragmatic accuracy

Prototype

Discounting principle

Dispositional attribution

Dual processing

Evaluation

False consensus effect

False uniqueness effect

Salience

Self-serving attributional bias

Shift of meaning

Situational attribution

Stereotype

# KOGNISI SOSIAL

## A. Pengantar

**Kognisi sosial** (social cognition): studi ttg bgm org menarik inferensi & membuat penilaian dari informasi sosial

**Inferensi:** kesimpulan

Inferensi sosial

Proses inferensi sosial

**Ekspektasi yg sudah ada sebelumnya:** punya harapan atau informasi sblmnya, akan mempengaruhi informasi yg diperoleh

**Bias dlm informasi:** informasi yg dikumpulkan mempunyai bias, bisa dari pemberi informasi atau penerima

**Sampel kecil:** sampel tdk mewakili populasi

**Informasi statistik vs sejarah kasus:** mana yg lebih anda perhatikan saat mengumpulkan informasi?

**Dampak informasi negatif:** informasi negatif akan berpengaruh terhadap informasi scr keseluruhan

**Penilaian kovariansi** (covariation): hubungan antara dua variabel, hubungan semu

**Efek framing** (framing effect): framing positif atau negatif, apa efeknya?

Emosi & inferensi (1)

### **Mood & inferensi**

Mood congruent memory

Mood vs perilaku

Mood vs penilaian

Mood vs ingatan

Mood vs persepsi ttg risiko

### **Evaluasi otomatis**

Kognisi sosial tjd otomatis, tdk disadari, & cepat – efeknya apaan?

Evaluasi otomatis vs perilaku: meniru postur, tata cara kesopanan, & ekspresi wajah dari orang lain yg berinteraksi dgn kita

### **Motivasi & inferensi**

Self-serving: menyusun teori yg konsisten dgn keyakinan kita bhw sst yg baik akan tjd & sst yg buruk tdk akan tjd (→ **optimistic bias**)

Kesalahan perencanaan (**planning fallacy**): sll melebih-lebihkan kecepatan & menggampangkan pencapaian tujuan

## **B. Bias**

Optimistic Bias

Believing that bad things happen to other people and that you are more likely to experience positive events in life

The overconfidence barrier

The belief that our own judgment or control is better or greater than it truly is

Contohnya apaan ya?!

Emosi & inferensi (2)

Menekan pikiran & emosi

Apakah efektif? Menekan pikiran atau emosi?

Mengkaji ulang pikiran atau kejadian negatif

Prinsip-prinsip dlm ACT, merupakan pilihan utk meletakkan buku yg berat di depan muka atau di pangkuan kita

Perkiraan afektif

Menggunakan emosi kita utk membuat keputusan ttg masa depan?

Emosi negatif? Emosi positif? Utk membuat keputusan

Contractual thinking

Imagining different outcomes for an event that has already occurred

Is usually associated with bad (or negative) events

Can be used to improve or worsen your mood

Contractual

Upward counterfactuals

"If only I had bet on the winning horse!"

"If only I'd cooked the turkey at 350 instead of 400 degrees!"

Contoh lain apaan ya?!

Downward counterfactuals

"I got a C on the test, but at least it's not a D!"

"He won't go out with me but at least he didn't embarrass me in front of my friends."

Contoh lain apaan ya?!

Sumber kesalahan inferensi sosial

### C. Skema

#### Schemas

Cognitive frameworks

Automatically created

Guide us to understanding the world

Can exist for people, places, events, or other stimuli

Definisi **skema**: sistem atau struktur pengetahuan atau pemahaman yg terorganisir, yg berisi pengetahuan ttg orang, kelompok, tempat atau hal lainnya

Contoh?

Definisi **script**: sebuah skema yg mendeskripsikan perkiraan urutan kejadian dlm situasi yg dikenali, seperti saat hendak makan di restoran

Contoh?

Pemrosesan skematis

Keuntungan

Pemrosesan informasi

Membantu mengingat

Mempercepat proses

Inferensi otomatis

Menambah informasi

Membantu intepretasi

Memberikan ekspektasi

Memuat perasaan

Kelemahan

Kesalahan

Bias

Keengganan utk mengubah skema

Tindakan penyederhanaan → stereotipe

Impact? Ekspektasi tdk akurat, respon kurang fleksibel

Heuristik kognitif

Strategi heuristik

Faktor-faktor yg mempengaruhi skema

**Kontur natural:** apakah sesuai dgn setting alamiah dari informasi yg diterima

**Kemenonjolan:** informasi paling menonjol

**Primacy:** menggunakan kesan awal utk menginterpretasikan informasi selanjutnya

**Priming:** pemikiran yg baru saja dialami akan mempengaruhi interpretasi thdp informasi selanjutnya

**Arti penting:** kepentingan subjektif dari pengolahan informasi, semakin penting maka waktu yg diperlukan?

**Perbedaan individual:** perbedaan budaya, subjektivitas

**Tujuan:** sesuai dgn tujuan individu

#### **D. Daftar istilah yang penting**

- Case history information
- Confirmatory hypothesis testing
- Conjunction error
- Counterfactual reasoning
- Covariation
- Dual-process model
- Exemplar
- Heuristic
- Illusory correlation
- Mood congruent memory
- Planning fallacy
- Primacy
- Priming effect
- Schema



- Script
- Self-fulfilling prophecy
- Social cognition
- Statistical information

# PENGARUH SOSIAL

## A. Pengantar

**Pengaruh sosial:** usaha yg dilakukan seseorang atau lebih utk mengubah sikap, keyakinan, persepsi, atau perilaku orang (byk orang) lain

Jenis pengaruh sosial:

Conformity (konformitas)

Compliance (ketundukan)

Obedience (kepatuhan)

### 1. Conformity

Konformitas

Konformitas: Pengaruh Kelompok (1)

Pernahkah anda SALTUM? Apa perasaanmu? ...

Tekanan utk mengikuti org byk, utk berperilaku dgn cara yg sama dgn org2 lain di suatu kelp/masy.

Tendensi utk mengubah keyakinan atau perilaku orang seseorang agar sesuai dengan perilaku orla/kelp./masy.

**Norma sosial:** peraturan yg menyebutkan ttg tindakan apa yg seharusnya dilakukan org dlm situasi ttn

Value, aturan sosial, moral, ...

Penelitian Salomon Asch (1951)

Penelitian Salomon Asch (1951)

Konformitas: Pengaruh Kelompok (2)

Norma sosial (*lihat tabel temuan*)

**Deskriptif:** norma yg menunjukkan apa yg dilakukan olh kebanyakan org dlm situasi ttn

**Injungtif:** apa yg semestinya dilakukan, perilaku apa yg disetujui atau tidak disetujui dlm situasi ttn

Cialdini experiment (1993)

Konformitas: Pengaruh Kelompok (3)

Budaya dan konformitas (IC vs CC, mana yg konformis?)

Motif sosial yg mendasari konformitas

Pengaruh sosial normatif: **disukai orla vs ...**

Pengaruh sosial informasional: **ingin "benar"**

Perubahan Konformitas

**Meningkat:** kohesivitas (derajat ketertarikan indiv thdp kelp), ...

**Menurun:** dukungan sosial thdp perbedaan (contoh), ...

Konformitas: Pengaruh Kelompok (4)

Tekanan terhadap konformitas

Ukuran kelompok

Keseragaman

Identitas personal/individuasi (individu=unik)

Memegang kontrol personal

Mayoritas vs minoritas

2. Compliance

Ketundukan

Compliance (1)

Compliance (ketundukan): Usaha utk membuat orla mengatakan "ya" thdp permintaan lgsg yg diajukan kpdnya. Melibatkan usaha yg dilakukan oleh ssorg/lebih utk mengubah perilaku orla.

Prinsip dasar mendapatkan compliance:

- Pertemanan/perasaan suka (**friendship linking**)
- Komitmen/konsistensi (**commitment consistency**)
- Kelangkaan (**scarcity**)
- Keresiprokalan (**reciprocity**)
- Validasi sosial (**social validation**)
- Otoritas (**authority**)
- Prosedur lain (**complaining** dan **pique technique**)

Compliance (2)

Enam dasar mendapatkan ketundukan

Imbalan

Koersi (paksaan)

Keahlian

Informasi

Rujukan

Legitimasi

Compliance (3)

## Pertemanan dan rasa suka

Ingrasiasi: membuat org menyukai kita shg lbh bersedia memenuhi permintaan kita (isyarat non-verbal positif, menyanjung, menyetujui, menunjukkan ketertarikan, memberikan hadiah/bantuan kecil kpd orla)

## Komitmen dan konsistensi

Foot-in-the door technique (kecil-besar)

Lowball procedure (komit-perubahan/detail-komit)

Bait-and-switch (harga rendah-komit-hbs-komit)

## Compliance (4)

### Keresiprokalan (timbang-balik)

Door-in-the-face (besar=tolak-kecil=setuju)

That's-not-all (berpikir-bonus kecil=setuju)

Foot-in-the-mouth (mencari hubungan yg sama)

### Kelangkaan

Playing hard to get (jinak-jinak merpati)

Deadline technique (diskon-batas waktu)

### Teknik lain

Keluhan

Menyenangkan hati target

## Compliance dan mood

Kita akan lebih mau memenuhi permintaan saat kita merasa senang ketimbang saat kita merasa sedih

Orang yg sedang senang cenderung mengabaikan cara permintaan disampaikan

Orang yg sedang sedih akan lebih merespon permintaan yg sopan ketimbang yg kasar

## 3. Obedience

... kepatuhan

### Obedience (1)

**Obedience:** Bentuk pengaruh sosial di mana seseorang mematuhi perintah langsung orla utk melakukan tindakan tertentu. Biasanya, org yg mengeluarkan perintah mempunyai sarana utk memaksa orla mematuhi (punya kekuasaan yg lbh besar dibanding org yg diberi perintah).

Mematuhi perintah lgsg yg diberikan olh orla

Mengapa bisa terjadi obedience?

Bgm indiv. melawan obedience?

### Obedience (2)

Kepatuhan thdp otoritas

Destructive obedience ...

Milgram experiment

Interest pd fenomena: mengapa prajurit NAZI setuju utk melakukan penyiksaan&pembunuhan thdp jutaan rakyat sipil tak bersenjata (gipsi, yahudi, kelp inferior vs ras aria yg unggul)

Obedience (2)

Prosedur eksperimen

“guru” (partisipan) dan “siswa” (asisten)

30 tombol (15volt-450volt)

2 org hadir di ruang eksperimen (guru dan authority figure)

Salah = 1 kejutan listrik, setiap kali salah=semakin tinggi

Titik 300volt ‘siswa’ memukulkan tangan ke dinding sebagai wujud protes kemudian ‘siswa’ tdk mau menjawab

Bila tidak menjawab ‘guru’ menganggap jawaban salah

Kejutan listrik hny tipuan, 1 kali asli utk meyakinkan ‘guru’

*Video Milgram experiment*

Obedience (3)

**65%** menunjukkan *obedience* total=**450volt**

**30%** mau memegang tangan korban n menekan pd plat yg ‘dialiri’ listrik

Meskipun mungkin dgn disertai perasaan enggan-ternyata orang awam bersedia menyakiti org asing yg tdk bersalah, jika perintah itu diberikan olh ssorg yg dianggap memiliki otoritas

Mengapa **destructive obedience** terjadi ????

Destructive obedience: Mengapa terjadi?

Tanggung jawab dialihkan

Tanda yg memperlihatkan statusnya

Perintah diberikan bertahap ke tingkat tinggi

Kejadian yg cepat (waktu pendek): tidak sempat utk menganalisis perintah

*Video animasi milgram experiment*

Destructive obedience: Melawannya?

Indiv yg bertanggung jawab (bukan figur otoritas/FO)

Disobedient models vs unquestioning obedience

Mempertanyakan motif FO. Mengetahui kekuatan/kekuasaan FO

# DAYA TARIK INTERPERSONAL

## A. Pendahuluan

Hubungan interpersonal (1)

**Manusia makhluk sosial:** tidak dapat menjalin hubungan sendiri, selalu menjalin hubungan dgn orang lain, mencoba utk mengenali & memahami kebutuhan satu sama lain, membentuk interaksi, serta berusaha mempertahankan interaksi tersebut

Hubungan interpersonal (2)

**Hubungan interpersonal:** hub yg terdiri atas dua orang/lebih, memiliki ketergantungan satu sama lain, & menggunakan pola interaksi yg konsisten

Menjadi anggota suatu kelompok memungkinkan orang utk bertahan hidup secara fisik & psikologis (Fiske, 2004)

Interpersonal attraction (1)

**Interpersonal attraction:** penilaian seseorang thdp sikap orang lain, penilaian ini dpt diekspresikan melalui suatu dimensi, dari **strong liking** s/d **strong dislike**

Bertemu dgn orang lain: penilaian (persepsi, sikap)

## B. Faktor yang mempengaruhi daya tarik interpersonal

Faktor-faktor yg mempengaruhi:

### Internal

Kebutuhan utk berinteraksi (need for affiliation/n-aff, McClelland)

Pengaruh perasaan (positif vs negatif)

### Eksternal

Kedekatan (proximity)

Kedekatan geografis

More exposure effect (Zajonc, 1968)

Daya tarik fisik

**Menarik scr fisik:** ketenangan, mudah bergaul, mandiri, dominan, gembira, seksi, mudah beradaptasi, sukses, maskulin/feminin

### Interaksi

Persamaan-perbedaan (similarity-dissimilarity)

Reciprocal liking

Menyukai org yg menyukai kita: self-esteem, positive reinforcement, social exchange theory

### C. Kebutuhan untuk diterima

Kesepian

Loneliness (kesepian)

**Kuantitatif:** jumlah

**Kualitatif:** dangkal

Loneliness (kesepian) VS **Aloneness** (kesendirian)

Kesepian: bersifat subjektif, personal, un-observe

Kesendirian: bersifat objektif, observe

Tipe kesepian (Weiss, 1973)

**Emotional loneliness:** hilangnya sosok yg intim, seperti ortu atau pasangan

**Social loneliness:** ketika seseorang merasa kurang dalam berintegrasi scr sosial atau kurang terlibat dlm komunitas pertemanan atau di tempat kerja

#### Siapa yg berisiko mengalami kesepian?

Pengalaman masa kanak-kanak

Kurang percaya diri

Orang SES rendah

Tinggal tidak bersama pasangan (LDR)

Usia (tua vs muda?)

Penolakan sosial

#### Eksklusi VS Inklusi

Hukuman sosial yg bersifat eksklusi

Contoh dlm budaya Bali?

Budaya lain?

Pengalaman **eksklusi**

Pada anak: *bullying* (perundungan)

Pada orang dewasa: mempengaruhi & mengubah perilaku orang lain

Ostracism (pengucilan): pengalaman diabaikan atau ditolak oleh orang lain

Efek dari ostracism

Perasaan diasingkan: menurunkan mood & harga diri, perhatian terhadap informasi ttg lingkungan sosial (efek deprivasi sosial)

Pengolahan informasi & memori (fungsi kecerdasan)

Kontrol internal terhadap emosi (lebih mudah utk marah & agresif)

#### **D. Attachment**

Ciri penting keterikatan anak (Collins & Feeney, 2004)

Proximity maintenance (jarak fisik & psikologis)

Separation distress (menyebabkan anxiety)

Safe haven (figur attach membuat nyaman)

Secure based (dpt mengeksplere lingkungan fisik & sosial)

Gaya attachment ortu dan bayi (Ainsworth, 1978)

##### **Secure attachment**

Hadir dan responsif

Aman: dpt dukungan & keamanan

##### **Avoidant attachment**

Dingin, tdk responsif, bahkan menolak

Protes

Menjauh

Mandiri scr prematur

##### **Anxious/ambivalent attachment**

Cemas & tdk merespon scr konsisten kebutuhan bayi

Waspada terhadap tanggapan dan cemas

Attachment pd orang dewasa

**Cinta romantik** adalah proses biologis yg didesain oleh evolusi utk memfasilitasi keterikatan antara partner seksual dewasa yg, pada suatu saat nanti, mungkin akan menjadi orang tua bagi anak mereka yg membutuhkan perhatian (Hazan & Shaver, 1987)

Sama dgn keterikatan pada anak/bayi

Secure

Avoidant

Anxious/ambivalent

Perbedaan dgn keterikatan pd anak/bayi

Bersifat resiprokal (timbang balik)

Peer group

Sering melibatkan daya tarik seksual

Attachment pd orang dewasa

Ada hubungan antara gaya keterikatan pd saat anak dgn gaya hubungan romantik pd masa dewasa



Working model: keyakinan ttg apakah orang lain dpt dipercaya, responsif, & perhatian

Anak ambivalent → mencari cinta tp takut thdp penolakan

Kurang perhatian □ takut pd intimasi & kurang percaya pd orang lain

Mendapat perhatian baik → berprasangka baik pd orang lain

Gaya keterikatan = kualitas hubungan

### **Secure adult**

Nyaman dgn intimasi, merasa pantas menerima perhatian dan kasih sayang orang lain, mudah akrab dgn org lain, jarang diabaikan

Kebahagiaan, persahabatan, saling percaya

Persepsi thdp ortu: pengasuh, adil, & penyayang, pernikahan bahagia

### **Avoidance adult**

Kurang nyaman, kurang percaya pd pasangan

Cemburu, pasang surut emosi negatif, ketakutan akan intimasi, menyangkal kebutuhan akan attachment, independensi & kemandirian, kurang terbuka

Persepsi thdp ortu: pemaksa, pengkritik, kurang perhatian

### **Anxious/ambivalent adult**

Mencemaskan cintanya tdk terbalas, obsesi, keinginan akan hub timbal balik, pasang surut emosi negatif, daya tarik seksual yg ekstrem, kecemburuan

Jatuh cinta pd pandangan pertama, kurang merasa dihargai

Persepsi thdp ortu: intrusif, pemaksa, pernikahan krg bahagia

## **E. Memilih pasangan**

Kita cenderung menyukai orang yg menilai kita dengan positif

Ada juga kecenderungan daya tarik timbal balik: kita menyukai orang yang menyukai kita (Brehm et al., 2002)

Berdasarkan prinsip SOCIAL EXCHANGE THEORY (teori pertukaran sosial)

Prinsip ekonomi (matematis) dlm hub sosial

Kita menyukai orang apabila kita memandang interaksi kita dgn orang itu bermanfaat

Manfaat lebih besar drpd kerugian

Determinan daya tarik interpersonal

### **Kedekatan**

Jarak fisik, bgm dgn LDR?

Jarak fungsional & jarak aktual (contohnya gimana ya?!)

### **Keakraban**

*Mere exposure effect*: pertemuan yg berulang-ulang dgn seseorang akan meningkatkan rasa suka kita pada orang tsb (Zajonc, 2001)

### **Kemiripan**

Pertemanan, kencan, perkawinan

Bibit, bebet, bobot (dlm budaya Jawa)

### **Kualitas personal**

Kehangatan & kompetensi

*Fatal attraction*: kualitas yg awalnya menarik, bisa jadi sumber dari cacatnya suatu hubungan

Cerdas & percaya diri, tp tdk suka krn egois

### **Memilih pasangan berdsarkan kualitas yg unik, ektrim/berbeda dgn oral**

Daya tarik fisik vs kualitas personal pd pemilihan **pasangan jangka panjang**

Kualitas personal:

Hangat, baik, dapat dipercaya

Responsivitas & selera humor yg baik

Kompetensi

### **Mars VS Venus**

*Dasar pria & wanita saling tertarik ...*

### **Pria**

Muda, fisik menarik (vitalitas)

Cerdas, kebaikan

### **Wanita**

Status, keamanan ekonomi

Cerdas, kebaikan

Kehangatan & kesetiaan

### Mengapa berbeda?

**Sosio**kultural: peran sosial yg berbeda

**Evolusioner**: fungsi biologis (*maksudnya?*)

Gaya cinta (Averill & Boothroyd, 1977)

### **Cinta romantis**

Pengalaman emosional, cinta pandangan pertama, daya tarik fisik penting

### **Cinta posesif**

Emosional, pencemburu, terobsesi, menolak penolakan

### Cinta **kawan-sejati**

Intimasi yg menyenangkan, tumbuh dari persahabatan, saling berbagi & terbuka, hangat, penuh pertimbangan, bergairah

### Cinta **pragmatis**

Mencari pasangan yg paling cocok, tujuan: menjalin hub yg baik, agar masing-masing terpenuhi kebutuhan dasarnya

### Cinta **altruistik**

Merawat, memberi, memaafkan tanpa syarat, memberi pd yg dicintai

### Cinta **permainan**

Utk menikmati permainan & memenangkannya, berakhir bila sudah jemu

### Cinta

Segitiga cinta (Sternberg, 1988)

**Rasa suka:** intimasi, tanpa hasrat & komitmen

**Cinta membara:** hasrat tanpa intimasi & komitmen

**Cinta hampa:** komitmen tanpa hasrat & intimasi

**Cinta romantis:** pengalaman hasrat & intimasi tanpa komitmen

**Cinta persahabatan:** intimasi & komitmen tanpa hasrat berlebihan

**Cinta tolol:** hasrat & komitmen tanpa intimasi

**Cinta sempurna:** pengalaman cinta tertinggi, kombinasi semua elemen (intimasi, hasrat, komitmen)

## F. Daftar istilah yang penting

- Attachment
- Companionate love
- Emotional loneliness
- Jealousy
- Loneliness
- Aloneness
- Matching principle
- Mere exposure effect
- Ostracism
- Passionate love
- Social exchange theory
- Social loneliness
- Working model

# HUBUNGAN PERSONAL

## A. Teori Interdependensi

Teori interdependensi

Teori Interdependensi merupakan salah satu pandangan tentang pertukaran sosial terpenting dalam psikologi sosial.

Digunakan untuk menganalisis pola interaksi antara partner.

Dikonseptualisasikan dalam bentuk term “hasil” → manfaat dan biaya (diberikan & diterima partner).

Manfaat & biaya

Umumnya, mengatur interaksi dengan manfaat yang maksimal namun biaya yang minimal untuk kita.

Tetapi memberi manfaat juga untuk partner kita.

Aturan umum resiprositas → membalas jasa

Apa itu manfaat?

Dimensi Partikularisme

Dimensi Kekonkretan

Apa itu biaya?

Mengevaluasi hasil

Apakah suatu hubungan menguntungkan atau merugikan?

**Penilaian Komparatif** → membandingkan satu hubungan dengan hubungan lain.

Mengoordinasikan hasil

Koordinasi yang diperoleh sesuai dengan berapa banyak kesamaan tujuan dan minat antar individu.

“Hasil yang berkorespondensi” → hasil berhubungan 1 sama lain.

Solusi untuk problem koordinasi □ peran

*Role taking* (proses pengambilan peran)

*Role making* (proses penciptaan peran)

Pertukaran yg adil

Prinsip yang digunakan:

- **Prinsip Kesamaan**  
Setiap orang mendapatkan proporsi yang sama

- **Prinsip Berbagi Sesuai Kebutuhan**

Prinsip yang mempertimbangkan kebutuhan semua orang yang terlibat dalam hubungan itu

- **Prinsip Ekuitas (Keadilan Distributif)** memiliki 4 asumsi dasar :

- ✓ Individu akan berusaha memaksimalkan perolehannya.
- ✓ Menggunakan aturan dan norma dalam membagi secara adil
- ✓ Hubungan yang tidak seimbang akan menyebabkan tekanan
- ✓ Hubungan yang tidak seimbang akan berusaha untuk dipulihkan

Melampaui pertukaran

Tipe hubungan (Clark dan Mills, 1979):

- **Exchange Relationship**

Partner memberi manfaat satu sama lain namun tidak merasa ada tanggung jawab spesial untuk kesejahteraan orang lain

- **Communal Relationship**

Partner memberi manfaat untuk menunjukkan perhatian dan merespon kebutuhan orang lain. (biasanya keluarga, sahabat, pacar)

**Perbedaan antara 2 orientasi hubungan menurut Mills dan Clark (1994,2001) :**

- ✓ Orang lebih memerhatikan kebutuhan partnernya dalam hubungan komunal dibandingkan hubungan pertukaran
- ✓ Orang dalam hubungan komunal lebih membicarakan topik-topik emosional sedangkan orang dalam hubungan pertukaran menyukai topik non emosional

Orang dianggap lebih mementingkan diri sendiri jika tidak memberikan bantuan kepada sahabat dekat ketimbang jika dia tidak memberi bantuan kepada kenalan bias

## **B. Self-Disclosure (Pengungkapan diri)**

**Self Disclosure:** Mengungkapkan informasi/perasaan terdalam pd orla

Self disclosure

Self disclosure: mengungkapkan informasi atau perasaan terdalam kpd orang lain

Tipe self disclosure:

Pengungkapan deskriptif: mendeskripsikan bbrp hal ttg diri kita sendiri

Pengungkapan evaluatif: penilaian personal thdp orang lain

Informasi yang diberikan tersebut dapat mencakup berbagai hal seperti

pengalaman hidup

perasaan

emosi

Pendapat

cita-cita

Pengungkapan diri → harus berdasarkan kejujuran

Tujuan utama self disclosure

Penerimaan sosial: agar disukai oleh orang lain

Pengembangan hubungan: utk mengawali hubungan & menuju intimasi

Ekspresi diri: katarsis, mengurangi stres

Klarifikasi diri: utk mendapatkan pemahaman & pemikiran yg lebih luas ttg sst hal

Kontrol sosial: sbg alat utk melakukan kontrol thdp orang lain

Self disclosure: rasa suka & resiprositas

Resiprositas: timbal balik

Resiprositas: faktor penting dlm self disclosure, krn dlm hub sosial, self disclosure akan dibalas jg dgn self disclosure

Resiprositas: faktor kunci dlm rasa suka

Dlm proses konseling dan terapi: resiprositas juga penting dlm mengungkap sisi-sisi gelap dari klien

Bahaya self disclosure

Pengabaian: kadang kala orang lain tdk peduli dgn self disclosure yg tlh kita lakukan

Penolakan: menimbulkan penolakan sosial

Hilangnya kontrol: orang lain dpt melakukan kontrol thdp diri kita krn mengetahui rahasia

Pengkhianatan: rahasia yg kita berikan, sering kali menjadi rahasia umum

Budaya dan self disclosure

Gender dan self disclosure

### **Perempuan**

Lebih cenderung banyak mengungkapkan dirinya dibanding pria (Dindia & Allen, 1992)

Lebih menikmati mengobrol sebagai salah satu pengungkapan diri dengan sesama perempuan, menceritakan hal-hal feminis seperti saat mereka kekanak-kanakan dan sensitivitasnya

### **Laki-laki**

Lebih menikmati kegiatan bersama sebagai perekat hubungan (Caldwell & Peplau 1982)

Dalam beberapa studi pria lebih banyak mengungkapkan topik maskulin seperti saat bertindak agresif atau melakukan tindakan berbahaya

### **C. Intimasi**

Intimasi

Sternberg (dalam Papalia, 2004), Intimasi merupakan komponen emosi dari cinta yang meliputi perasaan dengan orang lain serta mengandung pengertian sebagai elemen afeksi yang mendorong individu untuk selalu melakukan kedekatan emosional dengan orang yang dicintainya.

Baur and Crooks (2008) Intimacy juga merupakan salah satu upaya untuk membantu orang lain, keterbukaan dalam sharing, bertukar pikiran, dan merasakan sedih ataupun senangnya dengan seseorang yang dicintainya.

Langkah intimasi

Intimasi tercipta ketika kita memandang orang lain sebagai responsif dan memberi perhatian pada kita dan bereaksi dengan cara yang supportif.

Hal penting dalam intimasi adalah responsivitas dan kesediaan pendengar untuk balik membuka diri.

Faktor penyebab intimasi

#### **Gender dan intimasi**

Menekankan perasaan personal dan kasih sayang

Lebih banyak dalam pengungkapan perasaan

Interaksi antar wanita intim

Membatasi ekspresi emosi

Lebih sedikit dalam pengungkapan perasaan

Interaksi antar pria kurang intim

### **D. Latihan soal mandiri (quiz)**

- Buat ringkasan dari topik-topik dalam materi hubungan interpersonal:
  - Teori interdependensi

- Pengungkapan diri dan intimasi
  - Keseimbangan kekuasaan
  - Konflik
  - Kepuasan dan Komitmen
  - Pemeliharaan hubungan dan respon thdp ketidakpuasan
- Buat ringkasan dlm format power point (ppt). Gunakan juga fasilitas notes dlm ppt utk memberikan penjelasan lbh baik
  - Sumber utama adalah buku Psi Sosial dari Taylor, dkk. Namun kelompok DIHARAPKAN menambahkan dari sumber lain



## DAFTAR PUSTAKA

1. Taylor, S.E., Peplau, L.A. & Sears, D. O. 2009. Psikologi Sosial. Edisi keduabelas. Penerbit: Kencana, Penerbit Kencana, Jakarta.
2. Sarlito Wirawan Sarwono, 2001. Psikologi Sosial. PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta
3. Uichol Kim, Kuo-Shu Yang & Kwang-Kuo Hwang, 2010. Indigenous and Cultural Psychology, Pustaka Pelajar, Celeban Timur, Yogyakarta