

# PSIKOLOGI SOSIAL

Sanksi Pelanggaran Pasal 113  
Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014  
tentang Hak Cipta

- (1) Setiap orang yang dengan tanpa hak melakukan pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf i untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 1 (satu) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp.100.000.000 (seratus juta rupiah).
- (2) Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf c, huruf d, huruf f, dan/atau huruf h untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 3 (tiga) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp.500.000.000 (lima ratus juta rupiah).
- (3) Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf a, huruf b, huruf e, dan/atau huruf g untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 4 (empat) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp.1.000.000.000 (satu miliar rupiah).
- (4) Setiap Orang yang memenuhi unsur sebagaimana dimaksud pada ayat (3) yang dilakukan dalam bentuk pembajakan, dipidana dengan pidana penjara paling lama 10 (sepuluh) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp.4.000.000.000 (empat miliar rupiah).

# PSIKOLOGI SOSIAL

Adnan Achiruddin Saleh

# PSIKOLOGI SOSIAL

Parepare

ix+223 halaman; 14 cm x 21 cm

ISBN : 978-623-6622-29-2

Copyright @2020 Adnan Achiruddin Saleh

Hak cipta dilindungi Undang-Undang

All Right Reserved

Diterbitkan Oleh

IAIN Parepare Nusantara Press

Jalan Amal Bakti No. 8 Soreang

Kota Parepare, Sulawesi Selatan, 91132

Penulis : Adnan Achiruddin Saleh

Desain Sampul : @Shapry\_Lukman

Layout : @Shapry\_Lukman

Cetakan Pertama, November, 2020

Hak cipta dilindungi undang-undang

Dilarang memperbanyak karya tulis ini dalam bentuk dan dengan cara apapun tanpa izin tertulis dari penerbit.

## PENGANTAR

Syukur *Alhamdulillah* akhirnya buku berjudul Psikologi Sosial telah selesai kami rampungkan dan diterbitkan, berkat Rahmat dan Inayah Allah ﷻ. Salawat dan salam kami tujukan kepada Nabi Muhammad ﷺ, yang telah berjuang menyampaikan Risalah Islam kepada seluruh ummat manusia.

Buku ini hadir sebagai bagian dari upaya untuk menambah khazanah buku-buku mengenai psikologi sosial yang memiliki nuansa Islami. Tujuan utamanya adalah untuk dijadikan bahan bacaan mahasiswa yang memilih mata kuliah Psikologi Sosial di Fakultas Ushuluddin, Adab, dan Dakwah (FUAD), Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare.

Sebagai sebuah buku ajar yang diperuntukkan bagi mahasiswa FUAD IAIN Parepare, buku ini disusun sesuai dengan silabus perkuliahan psikologi sosial yang disampaikan oleh penulis, tetapi sejalan dengan upaya untuk ikut mengembangkan dan memasyarakatkan psikologi sosial sebagai bagian dari kajian individu dan kemasyarakatan. Maka, buku ini juga diharapkan bisa digunakan secara praktis oleh individu dalam memahami pola kehidupan bermasyarakat dan begitupun sebaliknya menjadi bagian usaha memotret kehidupan masyarakat yang dipenuhi oleh interaksi beragam karakter individu didalamnya. Olehnya itu, buku ini dibuat secara praktis dan fungsional.

Buku psikologi sosial sesungguhnya sudah ditemukan banyak di pasaran baik berbahasa Indonesia maupun Inggris (telah diterjemahkan), walaupun jumlahnya masih tergolong sedikit. Beberapa buku di antaranya ditulis oleh

penulis dari luar negeri seperti Sears, dkk, Sheriff dan Sheriff, Baron & Byrne, Shaw Costanzo, dan sebagainya. Sebagian juga ditulis oleh ilmuwan psikologi Indonesia seperti W. A. Gerungan, Bimo Walgito, Sarlito W. Sarwono, Tri Dayakisni & Hudaniah, Faturochman, Fuad Nashori, Agus Abdul Rahman, dan sebagainya. Sekalipun demikian buku ini memiliki perbedaan dari buku yang ada. Beberapa perbedaannya bisa ditemukan dengan hadirnya perspektif Islam meskipun belum begitu kuat. Dari beberapa penulis tersebut, buku ini hadir sebagai rangkaian ide dengan persamaan dan perbedaan perspektif.

Proses penyelesaian buku ini tentu tidak terlepas dari beragam kelemahan yang bisa saja ditemukan. Olehnya itu, karya sederhana ini masih jauh dari sempurna. Dengan mengharap perbaikan, penulis akan menerima masukan, saran, maupun kritik dari pembaca agar karya ini menjadi lebih baik lagi.

Sidenreng Rappang, 3 Desember 2020

Adnan A. Saleh

# DAFTAR ISI

Kata Pengantar	v
Daftar Isi	vii
<b>BAGIAN 1 PENDAHULUAN</b>	<b>1</b>
A. Pengertian Psikologi Sosial	2
B. Perkembangan Psikologi Sosial	6
C. Teori Psikologi Sosial	10
Kesimpulan dan Pendalaman	20
<b>BAGIAN 2 PENDEKATAN PENELITIAN PSIKOLOGI SOSIAL</b>	<b>21</b>
A. Tradisi Positivistik	26
B. Tradisi Interpretif	28
C. Pendekatan Kritis	33
D. Pemilihan Pendekatan dalam Praktik Penelitian Psikologi Sosial	37
Kesimpulan dan Pendalaman	39
<b>BAGIAN 3 KOMUNIKASI SOSIAL</b>	<b>41</b>
A. Komunikasi Interpersonal	42
B. Komunikasi Sosial Melalui Pertukaran Simbol	46
C. Pengertian Bahasa	47
D. Teori Pemerolehan Bahasa	49
E. Hubungan Bahasa dan Berpikir	50
Kesimpulan dan Pendalaman	53
<b>BAGIAN 4 SIKAP, PERSUASI, DAN PERUBAHAN SIKAP</b>	<b>55</b>
A. Pengertian Sikap	56
B. Komponen Sikap	57
C. Fungsi Sikap	58
D. Hubungan Sikap dan Perilaku	60

E. Persuasi dan Perubahan Sikap	62
Kesimpulan dan Pendalaman	66

**BAGIAN 5 MEMAHAMI DIRI** **67**

A. Diri ( <i>Self</i> )	68
B. Persepsi Diri ( <i>Self Perception</i> )	71
C. Metode Persepsi Diri	78
D. Persepsi Diri dan Penilaian Sosial	75
E. Kesalahan-Kesalahan Dalam Persepsi Diri	82
F. Konsep Diri ( <i>Self Concept</i> )	86
G. Harga Diri ( <i>Self Esteem</i> )	90
H. Regulasi Diri	93
Kesimpulan dan Pendalaman	102

**BAGIAN 6 PERSEPSI SOSIAL** **105**

A. Pengertian Persepsi Sosial	106
B. Persepsi Sosial dan Memori	110
C. Faktor Yang Memengaruhi Persepsi Sosial	112
D. Pengaruh Persepsi Sosial Terhadap Perilaku Sosial	117
E. Skema Sosial	119
Kesimpulan dan Pendalaman	123

**BAGIAN 7 ATRIBUSI SOSIAL** **125**

A. Pengertian Atribusi Sosial	126
B. Waktu Atribusi Sosial Dilakukan	134
C. Menganalisis Faktor Penyebab	135
D. Teori-Teori Atribusi Sosial	137
E. Kesalahan-Kesalahan Atribusi Sosial	143
Kesimpulan dan Pendalaman	148

**BAGIAN 8 PRASANGKA** **149**

A. Pengertian Prasangka	150
B. Masalah Sosial Akibat Prasangka	152

C. Faktor Penyebab Timbulnya Prasangka	153
D. Strategi Mengurangi Prasangka	157
Kesimpulan dan Pendalaman	160
<b>BAGIAN 9 SOSIALISASI</b>	<b>161</b>
A. Tujuan Sosialisasi	162
B. Saluran Sosialisasi	163
C. Proses Sosialisasi	165
Kesimpulan dan Pendalaman	174
<b>BAGIAN 10 PERILAKU AGRESI</b>	<b>175</b>
A. Pengertian Perilaku Agresi	176
B. Perspektif Teoritis tentang Perilaku Agresi	178
C. Strategi Mengurangi Perilaku Agresi	182
Kesimpulan dan Pendalaman	186
<b>BAGIAN 11 PERILAKU MENOLONG</b>	<b>187</b>
A. Pengertian Perilaku Menolong	189
B. Bentuk-Bentuk Perilaku Menolong	191
C. Alasan Menolong	193
D. Perkembangan Perilaku Prosocial	199
E. Perilaku Menolong Dalam Islam	203
Kesimpulan dan Pendalaman	207
<b>BAGIAN 12 PERILAKU MORAL</b>	<b>209</b>
A. Perkembangan Prinsip Moral	210
B. Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Perilaku Moral	214
Kesimpulan dan Pendalaman	221
Daftar Pustaka	223
Profil Penulis	233



# BAGIAN 1

## PENDAHULUAN

### **Tujuan;**

- Mahasiswa memahami pengertian psikologi sosial
- Mahasiswa memahami perkembangan psikologi sosial
- Mahasiswa memahami teori psikologi sosial

*Hidup dan Kehidupan semakin menua,  
sedang Penghidupan semakin beragam tantangan,  
Bertemu pada ujung,  
Ujung yang kita kenal sebagai Kebaikan Sosial*

## A. Pengertian Psikologi Sosial

Sebagai bagian dari usaha memahami psikologi sosial secara menyeluruh, maka perlu dikembangkan beberapa pengertian psikologi sosial. Baron dan Byrne (2004) mengemukakan bahwa psikologi sosial adalah cabang psikologi yang berupaya untuk memahami dan menjelaskan cara berpikir, berperasaan, dan berperilaku individu yang dipengaruhi oleh kehadiran orang lain. Kehadiran orang lain itu dapat dirasakan secara langsung, diimajinasikan, ataupun diimplikasikan. Psikologi sosial merupakan kajian ilmiah yang berusaha memahami keadaan dan sebab-sebab terjadinya perilaku individu dalam situasi sosial. Sebagai bagian dari kajian ilmiah, maka psikologi sosial haruslah memiliki ciri-ciri objektif, nalar, dan empiris. Objektif merupakan apa yang dipelajari adalah fenomena yang dapat diukur dengan caracara yang dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah, misalnya persepsi kekerasan terhadap anak, haruslah dapat diukur melalui metode ilmiah yang disepakati para ahli. Nalar adalah penjelasan tentang proses sebab-akibat dari fenomena nalar itu dapat dipahami oleh akal manusia. Fenomena persepsi kekerasan terhadap anak oleh orang tua yang menyebutkan karena adanya proses *modeling* harus dicek secara empiris melalui suatu metode ilmiah. Empiris adalah kajian yang disajikan psikologi sosial didukung oleh realitas yang berkembang dalam kehidupan manusia.

Menurut Allport (1954), psikologi sosial adalah suatu disiplin ilmu yang mencoba memahami dan menjelaskan bagaimana pikiran, perasaan, dan perilaku individu dipengaruhi oleh keberadaan orang lain, baik nyata, imajinasi, maupun karena tuntutan peran sosial. Tokoh yang lain, Myers (2002) menyebutkan bahwa psikologi

sosial sebagai cabang ilmu psikologi yang mempelajari secara menyeluruh tentang hakikat dan sebab-sebab perilaku individu dalam lingkungan sosial. Dalam wacana yang lebih umum, psikologi sosial merupakan suatu studi ilmiah tentang cara-cara berperilaku individu yang dipengaruhi sekaligus memengaruhi perilaku orang lain dalam konteks sosial. Dalam hal ini, perhatian para ahli psikologi sosial terutama diarahkan pada dinamika psikologis terkait dengan cara-cara individu berhubungan dengan kekuatan-kekuatan sosial di sekitar dirinya. Cara berhubungan itu meliputi interaksi saling pengaruh di antara mereka dalam berpikir, berperasaan, dan berperilaku (Stephan & Stepan, 1990).

Psikologi sosial sebagai salah satu cabang psikologi yang paling penting memiliki beberapa tujuan keilmuan. Beberapa tujuan keilmuan dari psikologi sosial itu adalah untuk memahami, menjelaskan, meramalkan, memodifikasi, dan memecahkan masalah terkait dengan cara berpikir, berperasaan, dan berperilaku individu yang dipengaruhi oleh kehadiran orang lain.

Secara lebih khusus, gejala-gejala psikologis sosial sebagai objek yang dipelajari dalam psikologi sosial antara lain adalah persepsi sosial, perilaku mencintai, perilaku individu dalam setiap organisasi, persuasi, hubungan sikap dan perilaku, perilaku individu dalam kelompok, perilaku agresi, perilaku komunikasi, hubungan interpersonal, dan perilaku membantu orang lain (perilaku prososial).

Apabila ditinjau dari sudut kajian dan pengembangan konsep-konsepnya, psikologi sosial merupakan perpaduan dari disiplin psikologi dan disiplin sosiologi

(Stephan dan Stephan, 1990). Dalam penjelasan yang bersifat komplementer, seorang pakar psikologi sosial, Myers (2002) menjelaskan bahwa sosiologi dan psikologi merupakan ilmu induk bagi lahirnya suatu cabang ilmu yang kemudian kita kenal dengan istilah psikologi sosial. Perbedaan substantif yang membedakan psikologi sosial dari sosiologi adalah bahwa dalam melakukan tinjauan terhadap masalah-masalah sosial, psikologi sosial lebih menekankan tingkat unit analisis perilaku individual dalam menghadapi stimulus-stimulus sosial, sedangkan sosiologi lebih menekankan pada hubungan timbal balik individu dan masyarakatnya dengan titik berat pada interaksi sosial. Ini berarti psikologi sosial lebih menekankan level analisis yang bersifat mikro, sedangkan sosiologi lebih menekankan level analisis yang bersifat makro. Unit analisis psikologi sosial adalah pemikiran dari perilaku individu, bukan masyarakat dan kebudayaan.

Psikologi sosial mempelajari perilaku individu berdasarkan proses psikologis, seperti persepsi, motivasi, atau sikap. Di lain pihak, para ahli sosiologi lebih sering mempelajari pengaruh-pengaruh struktur sosial terhadap individu, seperti strata sosial, kekuasaan, atau aturan-aturan organisasi (Hollander, 1982). Selain itu, dalam perkembangannya, psikologi sosial juga dipengaruhi oleh keilmuan psikologi dan sosiologi ini berkembang dari dua aspek bidang keilmuan ini. Psikologi sosial yang dikembangkan oleh sarjana psikologi cenderung memandang perilaku sosial sebagai akibat dari faktor-faktor individual, sedangkan psikologis sosial yang dikembangkan oleh sarjana sosiologi cenderung memandang perilaku sosial sebagai akibat faktor-faktor sosial.

Myers (2002) menjelaskan bahwa secara metodologis terdapat perbedaan yang cukup penting dalam praktik-praktik penelitian antara psikologi sosial dan sosiologi. Praktik-praktik penelitian dalam psikologi sosial lebih banyak dilakukan melalui pendekatan positivistik ketimbang dalam praktik penelitian sosiologi yang cenderung banyak dilakukan melalui pendekatan interpretatif.

Selain ilmu psikologi dan ilmu sosiologi, psikologi sosial juga banyak menerima masukan konsep, teori, dan hasil penelitian dari ilmu sosial yang lain. Masukan tersebut berasal dari ilmu antropologi. Antropologi banyak membantu memahami, menjelaskan, meramalkan, dan merekayasa keberadaan faktor-faktor budaya yang memengaruhi fenomena perilaku dan kejiwaan individu dalam konteks saling pengaruh dengan individu yang lain.

### ***Persepsi Kekerasan Terhadap Perempuan***

Berdasarkan data yang dipublikasikan oleh kementerian pemberdayaan perempuan dan perlindungan anak melalui Sistem Informasi Online Perlindungan Perempuan dan Anak (SIMFONI PPA), menunjukkan angka kekerasan terhadap perempuan di Sulawesi Selatan pada bulan April tahun 2020 sebesar 207 kasus di mana 122 kasus terjadi di Rumah Tangga. Angka tersebut bertambah pada bulan Nopember tahun 2020 yaitu sebesar 1.083 kasus di mana 585 kasus terjadi di Rumah Tangga. Pertambahan ini di atas angka 100 persen.

Angka di atas menjadi menarik didalami melalui pendekatan psikologi sosial. Kita bisa mengkaji melalui

persepsi kekerasan yang dilakukan oleh pelaku. Kajian tersebut bisa berupa apa yang menjadi cara pandang pelaku meskipun pelaku tergolong masih keluarga. Tentu agak sulit dipahami kekerasan tersebut dilakukan oleh orang terdekat. Jawaban ini bisa ditemukan melalui kajian psikologi sosial.

## **B. Perkembangan Psikologi Sosial**

Disiplin psikologi sosial, sebelum secara mapan sebagai ilmu empiris tersendiri seperti sekarang ini telah ada sejak zaman Yunani klasik sebagai bagian dari kajian disiplin ilmu filsafat. Tokoh-tokoh filsafat Yunani klasik yang dapat dikategorikan sebagai pemikir metafisika rasional psikologi sosial adalah Plato dan Aristoteles.

Aristoteles (384-322 SM), seorang filsuf juga dianggap memberi sumbangsih dalam perkembangan psikologi sosial karena keyakinannya bahwa secara alamiah manusia bersifat sosial, artinya bahwa manusia menjadi mungkin untuk hidup bersama dan menjadi sangat penting untuk mempertimbangkan pengaruh lingkungan sosial dalam memahami individu. Demikian ide dari Plato (427-347 SM) yang memperkenalkan konstruk-konstruk mengenai fungsi kelompok, kontrak sosial, konformitas, kepatuhan, fasilitas sosial, dan *social loafing*. AL-Farabi (870-950), juga sudah menyebutkan bahwa orang tidak akan mungkin mencapai kesempurnaan dalam kesendirian, artinya bahwa hidup bersama orang lain merupakan kecenderungan alamiah.

Perkembangan lanjutan psikologi sosial dapat ditemui pada pemikiran filsafat Prancis dan Bapak ilmu Sosiologi Auguste Comte yang hidup pada abad kesembilan belas Masehi (Cooper, 1996). Selain disebut sebagai pencetus

awal lahirnya disiplin ilmu Sosiologi, Auguste Comte juga dapat dipandang sebagai salah satu peletak dasar perkembangan psikologi sosial empiris yang lahir pada abad kedua puluh Masehi.

Sebagai ilmu empiris yang berdiri sendiri, kelahiran psikologi sosial ditandai dengan dipublikasikannya dua buku psikologi sosial yang bersifat monumental yang diterbitkan pada sekitar awal abad kedua puluh Masehi. Dua buku tersebut adalah *Introduction to Social Psychology* (Pengantar Psikologi Sosial) yang ditulis oleh pakar ilmu psikologi William McDougall pada tahun 1908 dan *Social Psychology* (Psikologi Sosial) yang ditulis oleh pakar ilmu sosiologi A. Ross pada tahun yang sama (Stephan & Stephan, 1990).

Selain dua buku di atas, pada tahun 1924, *Floyed Allport* (dalam Baron & Byrne, 2004) menulis sebuah buku yang berjudul *Social Psychology*. Buku ini mengemukakan suatu tesis bahwa perilaku sosial dipengaruhi oleh banyak faktor, seperti kehadiran orang lain dan tindakan-tindakan orang lain. Beberapa topik penelitian yang ditawarkan dalam buku ini adalah yang berhubungan dengan perilaku sosial, yaitu topik konformitas sosial, topik kemampuan individu dalam memahami emosi orang lain, dan topik pengaruh audiens terhadap kinerja penyelesaian tugas.

Setelah itu, perkembangan ilmu psikologi sosial menjadi lebih pesat. Banyak topik-topik psikologi sosial baru mulai bermunculan dan selanjutnya dikembangkan pula metode-metode penelitian yang relevan dengan topik-topik itu. Demikian sampai pada periode 1930-an psikologi sosial menjadi bidang ilmiah baru dalam ilmu psikologi yang berkembang sangat pesat.

Pada saat terjadinya Perang Dunia II banyak para ahli psikologi di Amerika Serikat dan Eropa, termasuk para ahli psikologi sosial, terlibat dalam pemanfaatan pengetahuan dan keterampilan psikologi mereka untuk upaya-upaya memenangkan perang. Pemanfaatan pengetahuan dan keterampilan psikologi untuk upaya-upaya memenangkan perang pada bidang keilmuan dan bidang aplikasi psikologi sosial terutama terkait dengan perang Psikologis dalam bentuk propaganda perang.

Setelah mengalami kemerdekaan yang cukup signifikan akibat terjadinya perang dunia II, perkembangan psikologi sosial menunjukkan perkembangan lebih lanjut pada periode pertengahan 1940-an dan pada periode 1950-an. Pada periode ini perkembangan psikologi sosial ditunjukkan dengan mulai dilakukan penelitian terhadap pengaruh kelompok pada perilaku individu, hubungan ciri-ciri kepribadian dan perilaku sosial, dan pengembangan teori disonansi kognitif oleh Leon Festinger pada tahun 1957.

Setelah masa perang dunia II berakhir, seorang pakar sosial yang jenius, Kurt Lewin memelopori perkembangan ilmu psikologi sosial ke arah bidang-bidang yang bersifat terapan (Hanurawan & Diponegoro, 2005). Pengembangan ilmu psikologi sosial itu ke dalam bidang-bidang yang bersifat terapan pada saat ini lazim disebut dengan bidang psikologi sosial terapan (*applied social psychology*). Usaha-usaha pengembangan ke arah wilayah terapan itu tidak lepas dari ide-ide yang dikemukakan oleh Kurt Lewin bahwa pengetahuan ilmiah sebenarnya tidak dapat dipisahkan dari fungsi pengetahuan itu untuk membuat kehidupan masyarakat menjadi lebih sejahtera. Sebagai usaha

untuk mengembangkan psikologi sosial ke arah yang lebih bermanfaat secara langsung bagi kesejahteraan manusia, maka kemudian didirikan organisasi yang disebut dengan *Society for the Psychological Study of Social Issues* (Masyarakat untuk Studi Psikologis tentang Isu-isu Sosial) (Sadava, 1997).

Pada periode 1960-an, para pakar psikologi sosial mulai mengarahkan perhatiannya pada topik persepsi sosial, agresi, ketertarikan dan cinta, pengambilan keputusan dalam kelompok, dan perilaku membantu orang lain yang membutuhkan bantuan (*pro-social behavior*). Pada periode 1970-an, para pakar psikologi sosial mengembangkan topik-topik baru berhubungan dengan perilaku deskriminasi jenis kelamin, proses atribusi, dan perilaku lingkungan.

Pada periode 1990-an, para pakar psikologi sosial mulai mengembangkan secara lebih nyata aspek terapan teori-teori psikologi sosial, seperti pada bidang kesehatan, bidang media, proses hukum, dan perilaku organisasi. Pada era ini, banyak pakar psikologi sosial mulai bereksprosi ke wilayah-wilayah profesi yang lain, yaitu dari departemen atau fakultas psikologi ke departemen hukum, kedokteran, dan manajemen. Pada periode ini, seperti juga banyak terjadi dalam perkembangan ilmu dalam konteks wacana kritis. Wacana kritis ini kemudian memunculkan aliran psikologi sosial yang bersifat kritis (*critical social psychology*). Psikologi sosial kritis berupaya untuk memahami, menjelaskan, meramalkan, dan merekam perilaku manusia dalam konteks sosial berdasarkan tujuan pencapaian perubahan-perubahan sosial dalam masyarakat (Hepburn, 2003).

Pada tahun 1997 sampai saat ini, psikologi sosial menaruh perhatian pada perilaku moral secara lebih mendalam. Perilaku moral tidak lagi dipandang sebagai perilaku yang hanya berhubungan dengan perkembangan kognitif semata melainkan ditujukan untuk menyesuaikan diri dengan aturan-aturan sosial (Haidt, 2008). Selain itu, perilaku moral juga tidak dipandang sebatas perilaku yang berhubungan dengan prinsip keadilan dan kepedulian, akan tetapi juga meliputi perilaku yang berhubungan dengan loyalitas, otoritas, dan ketuhanan/kesucian (Haidt & Graham, 2007).

### **C. Teori Psikologi Sosial**

Secara umum dapat dikemukakan bahwa teori merupakan penjelasan lengkap tentang gejala-gejala (Baron & Byrne, 2004; Myers, 2002). Dalam disiplin psikologi sosial, fungsi teori adalah untuk menjelaskan gejala-gejala psikologis dan perilaku individu dalam konteks saling pengaruh dengan dunia sosial.

Secara khusus, Zanden (1984) menyebutkan tiga fungsi teori psikologi sosial. Pertama, teori mengatur hasil observasi-observasi empiris dalam bentuk informasi-informasi fragmentaris ke dalam satu kesatuan yang memiliki makna baru. Kedua, teori memungkinkan manusia melihat hubungan antar gejala sebelumnya saling terisolasi dalam bentuk data-data yang terpisah. Ketiga, teori merangsang timbulnya pemikiran dan penelitian lebih lanjut.

Dalam perkembangan disiplin psikologi sosial, terdapat banyak teori yang bertujuan menjelaskan gejala-gejala psikologis perilaku sosial manusia. Banyaknya teori psikologi sosial berbeda-beda untuk menjelaskan suatu

perilaku yang sebenarnya kurang lebih sama. Pada bagian ini akan dibahas teori-teori kontemporer dalam psikologi sosial. Teori-teori kontemporer dalam psikologi sosial itu adalah teori behavioristik, teori belajar sosial, teori gestalt dan kognitif, teori lapangan, teori pertukaran sosial, teori interaksionisme simbolik, teori etnometodologi, dan teori peran.

## 1. Teori Behavioristik

Perspektif teori behavioristik sangat menekankan pada cara individu sebagai organisme membuat respon terhadap stimulus lingkungan melalui proses belajar. Dalam teori ini hubungan yang terjadi di antara stimulus dan respon merupakan paradigma yang utama. Tokoh-tokoh utama perspektif teori behavioristik adalah John B. Watson, Edward L. Thorndike, Clark Hull, dan B.F. Skinner.

Menurut John B. Watson, psikologi adalah ilmu tentang perilaku teramati (*overt*). Tokoh pendiri aliran psikologi behavioristik ini berpendapat bahwa status ilmiah ilmu psikologi manusia menjadi lebih terjamin apabila aktivitas-aktivitas ilmunya dilakukan dalam prosedur eksperimen seperti pada penelitian psikologi binatang.

Gejala-gejala perilaku sosial merupakan hasil dari proses belajar berdasar pada sistem stimulus dan respon. Perilaku sosial sebagai hasil belajar ditentukan oleh ganjaran (*reward*) dan hukuman (*punishment*) yang diberikan oleh lingkungan. Para tokoh psikologi behavioristik meneguhkan bahwa suatu stimulus khusus dan respon khusus sehingga saling berhubungan menghasilkan hubungan fungsional

di antara mereka. Sebagai contoh, sebuah stimulus khusus, seperti munculnya seorang teman, yang hadir dalam visual seseorang akan membangkitkan suatu respon khusus, seperti tersenyum atau menyapa teman itu (Hergenhahn, 2000).

Pada krisis perspektif behavioristik menyebut perspektif ini sebagai pendekatan "kotak hitam dalam psikologi". Dalam hal ini stimulus masuk ke dalam "kotak hitam" hanya sekedar untuk mengeluarkan respon tertentu yang sudah dipastikan wujudnya. Para behavioristik tradisional memiliki pendapat bahwa proses psikologi internal, seperti olah kejiwaan yang kemungkinan ada di antara stimulus dan respon menjadi diabaikan karena dianggap tidak dapat teramati secara empiris.

## 2. Teori Belajar Sosial

Akar perspektif teori belajar sosial (*social learning theory*) adalah teori-teori yang dikembangkan oleh para penganut psikologi behavioristik. Namun demikian, perspektif teori belajar sosial berjalan lebih maju lagi dengan mengakomodasi kemampuan kognitif manusia untuk berpikir. Perspektif teori ini memandang perilaku sosial manusia sebagai hasil dari saling interaksi antara pengaruh situasi, perilaku individu, kognisi, dan emosi individu.

Para pakar teori belajar sosial, seperti Albert Bandura (dalam Baron & Byrne, 2004) mengemukakan bahwa perilaku sosial individu dipelajari dengan melakukannya dan secara langsung mengalami konsekuensi-konsekuensi dari perilaku sosial itu. Proses belajar sosial terhadap suatu perilaku sosial

akan semakin dikuatkan apabila kita secara sadar memahami konsekuensi-konsekuensi dari suatu perilaku. Selain itu, individu juga mempelajari perilaku baru melalui pengamatan terhadap orang lain (*observational learning*). Belajar pengamatan terhadap perilaku orang lain bermula dari perhatian kepada perilaku model yang akan ditiru. Perilaku model yang akan ditiru itu kemudian disimpan secara simbolik dalam ingatan peniru. Perilaku individu sebagai akibat dari belajar sosial terhadap perilaku model akan cenderung muncul apabila calon peniru berperilaku bahwa perilaku yang akan dimunculkannya akan mendapat hadiah atau ganjaran seperti yang telah diterima oleh model (Stephan & Stephan, 1990).

### 3. Teori Gestalt dan Kognitif

Berbeda dengan para penganut psikologi behavioristik yang memandang manusia sebagai organisme yang pasif dan mekanistik seperti halnya robot, ahli psikologi gestalt dan kognitif memandang organisme sebagai agen yang aktif dalam menerima, memanfaatkan, memanipulasi, dan mentransformasi informasi yang diperolehnya. Mereka berpendapat bahwa manusia adalah organisme yang memiliki kemampuan berpikir, merencanakan, memecahkan masalah, dan membuat keputusan.

Dalam perspektif teori psikologi gestalt dan kognitif, kognisi adalah suatu istilah yang mengacu pada semua proses mental. Proses mental itu memiliki fungsi mentransformasikan semua masukan (*input*) sensorik ke dalam suatu struktur yang bermakna. Dalam struktur itu, masukan sensorik dikode, dijelaskan, disimpan, ditarik kembali, dan siap dimanfaatkan.

Para pakar psikologi gestalt dan kognitif memiliki keyakinan bahwa pikiran merupakan faktor utama terjadinya perilaku. Mereka memandang manusia sebagai makhluk yang mampu mengambil keputusan secara rasional berdasar pada pemrosesan informasi yang telah tersedia. Tokoh-tokoh psikologi gestalt, seperti Max Wertheimer (1880-1943), Wolfgang Kohler (1887-1967), dan Kurt Kofka (1886-1941), banyak memberi inspirasi dan pengaruh pada pemikiran pakar psikologi kognitif (Zanden, 1984; Sticklan, 2001). Pada sejarah perkembangan psikologi, perspektif psikologi gestalt dan kognitif telah banyak memberi pengaruh pada karya-karya monumental pakar teori lapangan Kurt Lewin dan pakar disonasi kognitif Leon Festinger (Strickland, 2001).

#### 4. Teori Lapangan

Pendiri teori lapangan (*field theory*) adalah Kurt Lewin (1890-1947). Pemikiran teori lapangan berbasis pada konsep lapangan atau ruang hidup (*life space*). Kurt Lewin mengemukakan bahwa segenap peristiwa perilaku, seperti bermimpi, berkeinginan atau bertindak, merupakan fungsi dari ruang hidupnya (Hergenhahn, 2000).

Dalam formula yang lebih matematis, pemikiran beliau dapat dirumuskan ke dalam rumusan berikut:  $b$  (*behavior/perilaku*),  $p$  (*person/orang*), dan  $e$  (*environments/lingkungan*). Dalam formula itu terkandung suatu pengertian bahwa perilaku manusia, termasuk perilaku sosialnya, merupakan hasil dari interaksi dari karakteristik kepribadian individu dan lingkungannya. Perilaku manusia merupakan hasil tidak terpisahkan kedua unsur itu.

Dalam hal ini, lingkungan sebagai ruang hidup tidak dapat dipisahkan dari kesatuan dengan kepribadian manusia. Ruang hidup terdiri atas peristiwa-peristiwa di masa lalu, sekarang, dan masa mendatang merupakan aspek-aspek hidup yang memengaruhi setiap perilaku seseorang.

Penekanan pada keterkaitan antara individu dan lingkungan memberi sumbangan yang cukup besar dalam perkembangan disiplin psikologi secara umum dan psikologi sosial secara khusus. Secara tradisional, pada waktu yang lalu, para ahli psikologi sebelum Lewin lebih memfokuskan diri pada masalah ciri-ciri individu sebagai penyebab perilaku manusia, seperti insting, intelegensia, dan hereditas, yang relatif terpisah dari situasi tempat individu hidup. Minat Kurt Lewin tentang relasi individu dan lingkungannya membawa beliau pada kajian psikologi sosial khusus, seperti dinamika kelompok psikologi lingkungan, dan penelitian tindakan.

#### 5. Teori Pertukaran Sosial

Teori pertukaran sosial (*social exchange theory*) juga merupakan perkembangan lanjut perspektif teori behavioristik, prinsip belajar teori behavioristik berdasarkan prinsip ganjaran (*reward*) dan hukuman (*punishments*) yang diintegrasikan bersama teori-teori prinsip ekonomi klasik. Salah satu tokoh teori pertukaran sosial adalah George Homan (Stephan & Stephan, 1990). Menurut teori pertukaran sosial, individu memasuki dan mempertahankan suatu hubungan sosial dengan orang lain karena ia merasa mendapat banyak keuntungan-keuntungan berupa ganjaran dari hubungan itu. Dalam hal ini, teori

pertukaran sosial memperluas konsep pertukaran ekonomis dari sekedar ganjaran yang berdasar pada komoditi material pada komoditi psikologis, seperti penerimaan sosial, cinta, atau keamanan sosial.

Di samping itu, perspektif teori ini juga memperluas konsep behavioristik tentang belajar dengan melibatkan proses yang menunjukkan kepuasan timbal balik dalam dunia sosial antar individu (Myers, 2002). Teori pertukaran sosial menggambarkan kehidupan manusia sebagai suatu perjuangan sosial yang membutuhkan kerja sama dengan orang lain. Kerja sama dengan orang lain itu dibutuhkan untuk dapat memuaskan kebutuhan masing-masing individu. Pemuasan kebutuhan itu secara adil hanya dapat timbul apabila terjadi proses ketertimbalbalikan (*reciprocity*) antarindividu dan menghasilkan saling ketergantungan antara mereka.

Hampir semua perilaku membutuhkan biaya (*cost*) maka biasanya individu berusaha mencari keuntungan dengan melakukan perhitungan pengeluaran biaya sekecil-kecilnya dan ia dapat memperoleh ganjaran-ganjaran sebesar-besarnya sebelum melakukan suatu tindakan. Semakin menguntungkan suatu hubungan bagi kedua belah pihak, maka semakin terpeliharalah hubungan itu dalam waktu yang relatif panjang. Seorang anak bernama Birrun akan berteman terus dengan Andi apabila keduanya merasa senang karena dapat saling meminjam mainan.

## 6. Interaksionisme Simbolik

Perspektif teori interaksionisme simbolik dalam psikologi sosial dan sosiologi banyak mendapat

pengaruh dari pakar-pakar filsafat pragmatisme Anglo Saxon. Dua orang di antara pakar-pakar filsafat pragmatisme Anglo Saxon itu adalah William James (1842-1910) dan John Dewey (1859-1952).

Terdapat dua aliran teori interaksionisme simbolik yaitu aliran Chicago dan aliran Lowa. Aliran Chicago lebih menekankan metode penelitian kualitatif dalam penelitian psikologi sosial dan sosiologi, sedangkan aliran Lowa lebih menekankan pada metode penelitian kuantitatif (Stephan & Stephan, 1990). Tokoh-tokoh aliran ini di antaranya adalah Herbert Blumer, Charles H. Cooley, George Herbert Mead, dan Manfred Kuhn.

Zanden (1984) menyebutkan bahwa terdapat tiga ciri utama perspektif teori interaksionisme simbolik, yaitu:

- a. Tindakan manusia terhadap sesuatu itu didasari oleh makna sesuatu itu bagi mereka.
- b. Makna dari sesuatu itu merupakan hasil dari suatu interaksi sosial.
- c. Makna itu terbentuk dan termodifikasi berdasar pada proses interpretif yang dilakukan oleh individu dalam berinteraksi dengan orang lain.

Teori interaksionisme simbolik mengemukakan bahwa manusia adalah entitas sosial yang hidup dalam suatu kelompok. Dalam memahami hidup yang bersifat sosial itu, simbol verbal maupun nonverbal menempati posisi yang sangat penting melalui keberadaan simbol-simbol, khususnya dalam bentuk bahasa, manusia dapat saling berkomunikasi dan mewariskan nilai-nilai kebudayaan dari satu generasi ke generasi yang lain. Berdasarkan pada informasi

yang diperoleh dari proses komunikasi sosial dan pewarisan nilai, maka individu-individu sebagai bagian dari suatu masyarakat mampu menyesuaikan diri dengan lingkungan sosial budayanya dalam upaya mencapai tujuan bersama.

Berbeda dari para penganut behavioristik yang berpendapat bahwa manusia bereaksi secara spontan terhadap suatu stimulus, teori psikologi sosial interaksionisme simbolik menggambarkan manusia sebagai makhluk yang memiliki kemampuan mengonstruksi tindakan mereka berdasarkan makna yang terkandung dalam suatu situasi. Dalam konteks ini, individu melakukan negosiasi dengan individu lain dalam suatu interaksi yang bersifat simbolik. Mereka memandang institusi sosial dan kelompok sosial sebagai realitas yang dibangun oleh manusia melalui interaksi komunikasi antar simbol.

## 7. Etnometodologi

Istilah etnometodologi biasanya digunakan oleh para ahli antropologi berkenaan dengan metode untuk menganalisis keyakinan-keyakinan dan praktik-praktik hidup yang dilakukan oleh orang-orang asli di daerah tertentu (Zanden, 1984). Dalam makna yang bersifat bahasa, etnometodologi berarti prosedur yang digunakan orang dalam usaha membuat kehidupan sosial dan masyarakat menjadi lebih dapat dipahami dan memungkinkan untuk diteliti.

Fokus utama etnometodologi adalah mengkaji aktivitas praktis hidup sehari-hari orang yang secara etnis hidup dalam wilayah geografis dan kebudayaan tertentu, termasuk perilaku sosial. Berbeda dari

interaksi simbolik yang lebih mementingkan interaksi antar individu, perspektif etnometodologi memiliki fokus pada metode yang menggambarkan cara individu mengkonstruksi interaksi dan citra hidup sosial yang memengaruhi perilaku sosial. Para ahli etnometodologi tertarik dengan cara orang melakukan untuk menghasilkan dan menyinambungkan ide-ide tentang keteraturan sosial dan struktur sosial.

#### 8. Teori Peran

Teori peran (*role theory*) memberi penelaan terhadap perilaku sosial dengan penekanan pada konteks status, fungsi, dan posisi sosial yang terdapat dalam masyarakat (Stephan & Stephan, 1990). Peran adalah sekumpulan norma yang mengatur individu-individu yang berada dalam suatu posisi atau fungsi sosial tertentu memiliki keharusan untuk berperilaku tertentu (Myers, 2002). Perilaku sosial seseorang dalam sebuah kelompok merupakan hasil aktualisasi dari suatu peran tertentu.

Peran terdiri atas harapan-harapan yang melekat pada ciri-ciri perilaku tertentu yang seharusnya dilaksanakan oleh seseorang yang menduduki posisi atau sosial tertentu dalam masyarakat. Posisi sosial yang menunjukkan peran tertentu itu misalnya adalah peran guru, atasan, bawahan, presiden, orang tua, dan sebagainya. Setiap peran memiliki tugas-tugas tertentu yang harus dilaksanakan oleh si pengemban peran. Seseorang yang menduduki jabatan kepala desa memiliki tugas dan tanggung jawab mengatur masyarakat dan kawasan desanya dengan baik sesuai aturan yang berlaku. Salah seorang tokoh teori peran yang cukup terkenal adalah B.J. Biddle.

## **Kesimpulan**

Psikologi sosial adalah cabang psikologi yang berupaya memahami dan menjelaskan cara berpikir, berperasaan, dan berperilaku individu yang dipengaruhi oleh kehadiran orang lain. Kehadiran orang lain dapat bersifat aktual, diimajinasikan, dan diimplikasikan. Teori-teori yang bisa menjelaskan psikologi sosial adalah teori behavioristik, teori belajar sosial, teori gestalt dan kognitif, teori lapangan, teori pertukaran sosial, teori interaksionisme simbolik, teori etnometodologi, dan teori peran. Psikologi sosial terus berkembang baik secara teoritis dan terapan melalui pondasi dari tokoh-tokoh pencetusnya baik dari kalangan sarjana psikologi Islam dan barat serta sarjana sosiologi Islam dan barat.

## **Pendalaman**

1. Bagaimana Anda menjelaskan makna psikologi sosial?
2. Kemukakan perbedaan dan persamaan antara psikologi sosial dari aspek keilmuan psikologi dan sosiologi - antropologi
3. Elaborasi pandangan Islam dalam memandang perilaku sosial?
4. Bagaimana Anda bisa menjelaskan salah satu teori psikologi sosial dalam memotret perilaku sosial yang terjadi di sekitar lingkungan sosial Anda?

## BAGIAN 2

### PENDEKATAN PENELITIAN PSIKOLOGI SOSIAL

#### **Tujuan;**

- Mahasiswa memahami pendekatan penelitian positivistik
- Mahasiswa memahami pendekatan penelitian interpretif
- Mahasiswa memahami pendekatan penelitian kritis
- Mahasiswa memahami pertimbangan pemilihan pendekatan penelitian psikologi sosial

*Yang kita kenal sebagai Kebaikan Sosial,  
Berasal dari kebenaran universal,  
Kebenaran yang tanpa keraguan di dalamnya,  
Kokoh, bukan soal cara pandang semata*

## ***Skala Psikologi***

Di bulan Mei tahun 2020, kami membagikan pesan ke beberapa group WhatsApp, bermaksud meminta kesediaan teman-teman di dalam group tersebut untuk mengisi skala psikologi yang kami buat sebagai bagian dari menguji alat ukur. Skala psikologi tersebut hendak mengukur persepsi risiko penularan virus Covid-19. Kami berharap teman-teman yang ada dalam group tersebut bisa juga membagikan kepada group atau kontak lainnya agar kami bisa memastikan validitas dan realibilitas skala psikologi yang akan kami gunakan dalam pengumpulan data.

Beberapa saat kemudian, salah seorang teman mengirim pesan ke nomor pribadi saya. Teman ini mengatakan “sekarang enak yaa, bikin angket, kemudian minta orang lain isi, ditinggal tidur, dan setelah sudah ada datanya, tinggal dianalisis”. Kawan ini mungkin tidak mengetahui bahwa membuat skala pengukuran psikologi tidak langsung jadi, melainkan dibuat dengan langkah sistematis. Skala tersebut harus diuji terlebih dahulu sebelum digunakan dalam pengumpulan data penelitian.

Pada kesempatan lainnya, seorang mahasiswa bertanya melalui pesan WhatsApp perihal pembuatan *guide* (pedoman) wawancara dan observasi. Saat itu saya sedang dalam perjalanan pulang liburan dari danau Poso, Sulawesi Tengah bersama keluarga. Saya menjawab pesan itu saat kami beristirahat makan siang di Kota Poso. Saya sampaikan pembuatan pedoman wawancara dan observasi dengan singkat bahwa harus memastikan teori dan indikator / faktor / ciri-ciri atau sejenisnya yang diturunkan dalam bentuk pertanyaan dan atau diobservasi di lapangan. Mahasiswa ini akan meneliti partisipasi warga dalam program yang telah

dilaksanakan oleh pemerintah, sehingga saya meminta teori partisipasi apa yang digunakan untuk melihat keterlibatan masyarakat pada program pemerintah. Saya ingatkan juga, bahwa pedoman wawancara dan observasi tersebut seharusnya diuji juga, bisa melalui *professional judgment*.

Pada akhir bulan Oktober tahun 2020, saya menyempatkan belajar di Kota Malang. Saya belajar pendekatan lumayan baru bagi saya. Pendekatan yang mengharuskan keterlibatan masyarakat dalam sebuah isu tertentu. Sumber data dari masyarakat sehingga data tersebut juga harus digunakan kembali oleh masyarakat dalam usaha membuat program kepada masyarakat tersebut termasuk dalam hal mengukur keberhasilan juga melibatkan masyarakat sebagai subjek. Pendekatan ini disebut pendekatan pengkajian kehidupan lestari (*Sustainable livelihood approach*). Pendekatan ini mendorong masyarakat sebagai subjek yang terlibat sepenuhnya dalam penelitian.

Tiga pendekatan penelitian di atas akan kita elaborasi dalam bagian tulisan ini. Apabila dilihat dari sudut substansi, pendekatan yang terdapat dalam penelitian psikologi sosial tidak memiliki perbedaan dengan pendekatan-pendekatan penelitian psikologi pada umumnya dan ilmu-ilmu sosial lain dalam konteks yang lebih luas. Pendekatan-pendekatan penelitian itu adalah pendekatan positivistik, interpretatif, dan kritis.

Dalam penelitian ilmu-ilmu sosial secara umum dan penelitian psikologi secara khusus, terjadi perdebatan tentang pendekatan yang dianggap paling sesuai untuk menjelaskan gejala-gejala perilaku atau fenomena jiwa manusia. Pada awalnya perdebatan itu adalah antara kelompok positivistik-empiris dan kelompok interpretif-fenomenologis. Perdebatan

antara dua kelompok itu melahirkan term-term yang menggambarkan posisi dua ekstrem tersebut. Klasifikasi dikotomik yang menggambarkan posisi dua ekstrem tersebut adalah pendekatan penelitian kuantitatif versus pendekatan penelitian kualitatif (Johnson & Christensen, 2004), paradigma rasionalistik versus paradigma naturalistik, dan kebenaran yang bersifat objektif versus kebenaran yang bersifat subjektif (Candy, 1989).

Pada satu sisi, kaum positivistik kuantitatif yang mendapat banyak inspirasi dari para filsuf positivisme ilmu alam di Jerman pada tahun 1920-an mengemukakan bahwa penelitian sosial maupun pendidikan harus mengikuti prinsip-prinsip ilmu alam yang bersifat empiris (Walker, 1985). Para filsuf ini beranggapan bahwa segenap fenomena penelitian sosial dapat dirumuskan dalam prinsip-prinsip objektif empiris dan dapat dijelaskan menurut hukum-hukum kausalitas deterministik seperti fakta-fakta dalam gejala-gejala alam (Hergenhahn, 2000).

Pada diskusi yang lain, kubu interpretif menantang asumsi-asumsi dasar penelitian yang diajukan oleh kaum positivistik itu. Kaum interpretif berpendapat bahwa dasar utama penelitian sebenarnya tidak bertolak dari sudut pandang peneliti ataupun objektivitas yang terpisah dari gejala yang menjadi obyek penelitian, tapi lebih jauh adalah pada cara-cara "subjek penelitian" atau partisipan penelitian memberi makna secara subjektif pada suatu fenomena sosial, termasuk fenomena perilaku yang menjadi wilayah kajian psikologi.

Masing-masing pendekatan bersikukuh dengan kebenaran masing-masing, namun dalam perkembangan lebih lanjut, kedua pendekatan itu lebih baru dianggap kurang memadai

untuk mencapai suatu tujuan kegiatan manusia. Pendekatan itu adalah pendekatan krisis (*critical*). Pendekatan kritis mengecam kedua pendekatan sebelumnya, yang dianggap terlalu mementingkan kegiatan penelitian sebagai suatu kegiatan yang relatif murni "*an sich*" demi tujuan keobjektifan (positivistik) atau secara subjektif deskriptif menjelaskan fenomena (interoretatif).

Menurut pendekatan penelitian kritis, kegiatan penelitian seharusnya tidak berhenti pada tahap-tahap konvensional seperti deskripsi, eksplanasi, penerapan, atau peramalan. Kegiatan penelitian seharusnya melangkah pada tahap lebih jauh lagi, yaitu sampai pada tahap kesadaran dan tindakan (*action*) untuk mencapai tujuan pemecahan masalah atau pemberdayaan yang berpijak pada kesadaran kritis partisipan penelitian.

Pada bagian ini dibahas karakteristik ketiga pendekatan dalam penelitian psikologi sosial dan kemungkinan kesesuaian epistemologisnya dalam mengkaji obyek-obyek perilaku sosial. Meskipun pendekatan interpretatif dan kritis dapat dikatakan sebagai pendekatan penelitian yang relatif masih baru dalam bidang psikologi, sebenarnya kedua pendekatan penelitian itu jelas cukup lama berkembang di luar disiplin psikologi, yaitu dalam bidang ilmu pendidikan, ilmu antropologi, dan sosiologi. Deskripsi perbandingan ketiga pendekatan dalam penelitian psikologi diharapkan dapat memberi wawasan baru dalam upaya-upaya penelitian psikologi. Wawasan baru itu terutama karena bidang penelitian psikologi di Indonesia secara konvensional masih kurang memberikan tempat yang memadai bagi pendekatan interpretatif dan kritis dalam penelitian perilaku manusia.

## **A. Tradisi Positivistik**

### **1. Filsafat Positivistik**

Secara etimologis historis, istilah dasar positif dikenal dengan luas karena usaha keras filsuf Prancis Auguste Comte (1788-1857) (Hergenhahn, 2000). Dalam kerangka filsafat positivisme, pengetahuan manusia dianggap memiliki makna sejauh itu dapat dicapai atau dibuktikan melalui pengamatan inderawi empiris (Lacey, 1995). Implikasi dari pernyataan itu berarti bahwa pengetahuan ilmiah pun dianggap valid sejauh diperoleh melalui prosedur ketat ilmiah, yang mekanistik atau proses yang mengandalkan pada pengamatan-pengamatan dan eksperimen-eksperimen yang bersifat empiris-inderawi (Cohen & Manion, 1989).

Meskipun dalam perkembangan, terdapat banyak varian dari pendekatan positivistik, namun secara umum terdapat kesepakatan di antara mereka tentang ciri-ciri umum paradigma positivistik yang mempersatukan pemikiran mereka. Ciri-ciri umum itu adalah:

- a. Kaum positivistik berkeyakinan bahwa suatu teori memiliki kebenaran yang bersifat universal.
- b. Kaum positivistik memiliki komitmen terhadap usaha-usaha obyektif untuk mencapai suatu "kebenaran obyektif" tentang fenomena yang memiliki objek penelitian.
- c. Kaum positivistik memiliki kepercayaan yang bersifat deterministik bahwa setiap gejala dapat dirumuskan dan mengikuti hukum sebab akibat.
- d. Kaum positivistik memiliki pandangan bahwa setiap variabel penelitian dapat diidentifikasi, didefinisikan, dan pada akhirnya dapat dijadikan

sebagai suatu rumusan formal ilmiah dalam bentuk teori dan hukum.

- e. Kaum positivistik memiliki pemahaman bahwa hubungan antarvariabel dapat dirumuskan melalui rumusan-rumusan yang secara matematis telah diakui ketetapanannya, dalam usaha untuk menguji dan mengembangkan proposisi-proposisi teoritis (Candy, 1989)

## 2. Proses Penelitian

Tujuan penelitian yang menggunakan pendekatan positivistik adalah untuk mencapai objektivitas gejala penelitian dalam kerangka pengamatan empiris inderawi (Connole, 1993). Berdasar pada titik tolak tujuan itu, kaum positivistik berpendapat bahwa proses penelitian harus berlangsung menurut prinsip-prinsip filosofis dan metodologis ilmiah empiris atau melalui prinsip pemecahan masalah yang bersifat hipotesis deduktif.

Terdapat beberapa tahap umum dalam proses penelitian berpendekatan positivistik. Tahap pertama dimulai dengan pengajuan masalah umum penelitian berdasarkan rasional ilmiah tertentu. Tahap kedua adalah spesifikasi masalah pada lingkup yang lebih khusus, yang diikuti dengan pengembangan hipotesis berdasar pada suatu kerangka teoritis tertentu.

Untuk menjawab permasalahan umum penelitian dan sekaligus untuk menguji kebenaran hipotesis penelitian itu, kemudian pada tahap ketiga dipilih jenis rancangan penelitian yang relevan. Dalam pemilihan jenis rancangan penelitian psikologi sosial terdapat banyak rancangan penelitian yang ditawarkan,

seperti deskriptif, korelasional lapangan, eksperimen laboratorium, dan eksperimen lapangan.

Tahap keempat adalah pengumpulan data yang meliputi banyak jenis teknik pengumpulan data, seperti wawancara terstruktur, pengamatan terkontrol, dan melalui angket. Secara umum data penelitian dalam kerangka positivistik terwujud dalam pola-pola yang bersifat kuantitatif.

Setelah pengumpulan data selesai dilakukan, maka dilakukan tahap kelima, yaitu analisis data. Seperti dalam penelitian ilmu alam, teknik analisis yang digunakan bersifat statistikal matematik, seperti teknik analisis deskriptif, teknik analisis faktor, dan teknik analisis jalur. Tahap berikutnya adalah diskusi atau pembahasan dan kemudian pengambilan kesimpulan (Marczyk, DeMatteo, & Festinger, 2005).

## **B. Tradisi Interpretif**

### **1. Filsafat Interpretif**

Kebenaran epistemologis pendekatan positivistik empirik dalam penelitian psikologi sosial, terutama para ahli psikologi sosial yang memiliki perhatian terhadap pengembangan metodologi penelitian psikologi sosial. Kritik itu muncul karena pandangan kaum positivistik yang memandang setiap gejala kemanusiaan, termasuk gejala perilaku atau fenomena kejiwaan, dari sudut pandang yang terlalu deterministik pada aspek empirik kuantitatif.

Reaksi keras terutama muncul dari pakar filsafat metodologi yang termasuk pendekatan interpretif atau yang juga lazim dikenal dengan

sebutan hermeneutik. Menurut kaum interpretatif yang banyak menggunakan pendekatan kualitatif dalam proses penelitiannya (Denzin & Lincoln, 2000) terdapat kerangka-kerangka epistemologi khusus untuk menjelaskan gejala-gejala perilaku kemanusiaan khusus yang tidak dapat dijangkau oleh pendekatan positivistik empirik. Gejala-gejala perilaku khusus manusia itu yang bersifat unik. Para pakar pendekatan interpretatif berpendapat bahwa tingkah laku manusia dalam kontak sosial hanya dapat dipahami melalui pemahaman mendalam terhadap arti atau makna yang diberikan oleh individu manusia (*actor*) itu sendiri. Gejala-gejala tingkah laku manusia secara individual dapat memahami secara mendalam makna tingkah laku itu berdasar pada sudut pandang subjektif partisipan penelitian (Stephan & Stephan, 1990).

Dalam kegiatan penelitian, peneliti interpretatif harus memiliki pemahaman terhadap tiga konsep dasar substansi penelitian, yaitu intersubjektivitas, motif, dan alasan dasar yang terkandung dalam tindakan seseorang (Candy, 1989). Ketiga konsep dasar itu merupakan jalan bagi keberhasilan suatu penelitian berpendekatan interpretatif untuk menjelaskan gejala tingkah laku berdasar pada pemberitahuan makna secara subjektif oleh partisipan penelitian.

Intersubjektivitas mengacu pada kesepakatan antarsubjek tentang peristiwa atau kondisi sosial-sosial yang memberi semacam kerangka bagi keabsahan pengetahuan. Motif adalah suatu keadaan yang melatarbelakangi timbulnya peristiwa atau keadaan lain. Sedangkan dasar alasan adalah

harapan-harapan yang memberi pengaruh bagi tingkah laku seseorang di masa yang akan datang.

## 2. Proses Penelitian

Dalam proses penelitian seperti halnya pada pendekatan-pendekatan penelitian yang lain, pada penelitian interpretatif tahap pertama adalah pengajuan masalah penelitian sebagai kegiatan fokus ilmiah. Karena sifat dasar penelitian interpretatif yang bersifat dinamis, terkadang terjadi interaksi yang bersifat luwes antara usaha untuk menetapkan kerangka teori, hipotesis, pengumpulan data, analisis data dan penarikan kesimpulan. Sangat dimungkinkan dalam rancangan interpretatif untuk menarik suatu kesimpulan berdasarkan data yang telah dikumpulkan dan dianalisis tanpa menetapkan suatu hipotesis yang telah ditetapkan lebih dahulu (Wiseman, 1993).

Terdapat tiga model utama penelitian interpretative yang berhubungan secara khusus dengan aspek-aspek khusus perilaku manusia. Model-model utama itu adalah fenomenologi, etnometodologi, dan interaksionisme simbolik.

Pada model fenomenologi penelitian ini ditekankan pada cara manusia sebagai subyek berinteraksi dengan dunia gejala, baik terhadap obyek-obyek empirik maupun peristiwa. Ini sesuai dengan pengertian fenomenologi sebagai disiplin yang mengajari makna suatu gejala bagi manusia secara individual (Giorgi & Giorgi, 2003).

Etnometodologi adalah wilayah metodologi penelitian yang mengkaji latar belakang penalaran

logis yang diberikan oleh seseorang tentang keseharian hidupnya. Dalam etnometodologi dicoba untuk mendeskripsikan dan menjelaskan hukum-hukum, struktur, dan proses yang melingkupi suatu kehidupan sosial kebudayaan setiap kelompok etnis tertentu (Plummer, 1996). Pada model etnometodologi, fokus ditekankan pada cara-cara orang mengkonstruksi dunia budaya mereka. Model ini terutama membahas cara berpikir antarindividu berkenaan dengan aturan-aturan etnik kultural yang melatarbelakangi interaksi sosial kelompok budayanya. Perbedaan mendasar antara fenomenologi dan etnometodologi adalah bahwa yang pertama lebih menekankan pada proses psikologis individual, sedangkan yang kedua lebih pada proses kesosialan.

Model ketiga adalah interaksionisme simbolik. Pada model interaksionisme simbolik menekankan penelitian pada makna yang tercakup dalam cara-cara manusia menggunakan dan menginterpretasikan pola-pola simbolik pada saat melakukan interaksi sosial (Persell, 1987). Pola-pola simbolik manusia meliputi bahasa oral, bahasa tulis, maupun tindakan nonverbal seperti bahasa tubuh dan cara berbusana (Wiseman, 1993). Kelahiran model intraksionisme simbolik bermula dari perspektif baru yang dikembangkan oleh para pakar psikologi sosial dan sosiologi mazhab Chicago. Perspektif itu dikembangkan dengan tujuan untuk memahami gejala-gejala simbolik dalam hidup sosial (Denzin, 1995).

Selain ketiga model utama penelitian di atas, terdapat model-model lain yang dapat dikategorikan sebagai model penelitian interpretatif. Model-model

lain itu adalah penelitian lapangan (*grounded research*) dan penelitian studi kasus (Candy, 1989). Penelitian lapangan adalah suatu usaha penelitian yang bertujuan untuk menghasilkan suatu teori berdasar pada hasil observasi data secara langsung di lapangan. Penelitian studi kasus adalah penelitian yang mengkaji satu gejala dalam konteks kehidupan nyata melalui pemahaman secara mendalam (Myers, 1996).

Terdapat beberapa metode pengumpulan data dalam model-model penelitian kualitatif. Metode pengumpulan data itu antara lain adalah etnografi, observasi partisipan, wawancara, sejarah lisan, dan dokumen sejarah (Walker, 1985). Dalam suatu penelitian interpretatif, metode pengumpulan data itu dapat dipilih salah satu atau dapat dipilih lebih dari satu secara simultan. Masalah pemilihan metode pengumpulan di atas sangat bergantung pada masalah, tujuan, dan kebutuhan penelitian.

Etnografi adalah deskripsi dan analisis fakultas tentang aspek-aspek dari cara hidup suatu kelompok kebudayaan khusus. Observasi partisipasi adalah pengamatan terhadap kehidupan sosial budaya berdasarkan pengamatan dari dalam kehidupan itu sendiri, untuk memperoleh pengetahuan yang bersifat sistematis (Fontaine, 1985).

Setelah data selesai dikumpulkan maka prosedur analisis data dilakukan berdasar pada prinsip kategori dan pemberian kode, sehingga tujuan pencapaian pola makna yang tercakup dalam penelitian dapat disimpulkan. secara metodologi apabila dilihat

dari corak teknik analisisnya, peneliti interpretatif menggunakan bervariasi teknik analisis. Corak teknik analisis misalnya adalah analisis data tematik, analisis semiotik, analisis naratif, dan analisis isi (Denzin & Lincoln, 1994).

Sebelum sampai pada kesimpulan akhir, seorang peneliti harus melakukan verifikasi atau validasi kesimpulan berdasar pada analisis data itu. Proses validasi sebagai sarana untuk mengukuhkan atau memperbaiki kembali kesimpulan yang ditarik, berdasarkan komunikasi dan konfirmasi balik dengan partisipan atau informan penelitian (Walker, 1985). Terdapat banyak teknik untuk memvalidasi kesimpulan, seperti triangulasi, cek terhadap keterwakilan data, membuat perbandingan dan umpan balik partisipan penelitian (Wiseman, 1993).

### **C. Pendekatan Kritis**

#### **1. Filsafat Kritis**

Keberadaan pendekatan interpretatif dalam penelitian psikologi, tidak luput dari berbagai kritik. Salah satu kritik utama muncul dari suatu pendekatan lebih mutakhir, yaitu pendekatan kritis, salah satu kelemahan penting yang terdapat dalam penelitian interpretatif adalah terlalu terbatasnya tujuan penelitian, yaitu sekedar pada deskripsi berdasar pada perspektif partisipan penelitian. Tujuan semacam itu dianggap kurang memperhatikan suatu kenyataan bahwa dalam realitas sosial terdapat banyak faktor eksternal yang memberi pengaruh dan membentuk tindakan orang-orang yang berinteraksi di dalamnya. Melalui penekanan pada makna subjektif tindakan manusia, peneliti interpretatif menjadi kurang

memberi tempat bagi hubungan yang terjadi di anatara interpretasi seseorang, tindakan seseorang, dan faktor-fakktor eksternal yang memberi pengaruh dan membentuk pemikiran seseorang (Candy, 1989).

Pemahaman mendalam terhadap faktor-faktor eksternal sebenarnya merupakan suatu hal yang penting, karena faktor-faktor itu sering menguasai diri seseorang, sehingga ia tidak mampu untuk berpikir secara kritis dan bebas dan berdasarkan perspektif kesadaran pribadinya. Para pakar teori kritis utama yang berasal dari aliran Frankfurt-Jerman mengemukakan bahwa faktor-faktor eksternal yang "menutupi" kesadaran kritis manusia antara lain adalah indoktrinasi ideologi, kepentingan politik, ekonomi, dan sosial kelompok hegomonik tertentu (Elliott, 1996). Dalam kerangka itu, tujuan penelitian kritis terutama adalah untuk dapat memahami dan membuka kendala-kendala eksternal yang membelenggu dan menguasai cara berpikir individu-individu. Melalui pemahaman dan pembukaan itu diharapkan individu-individu itu sebagai pribadi dapat secara kritis dan sadar beremansipasi membentuk kerangka pemikiran sendiri untuk secara bersama mencapai perubahan masyarakat yang lebih seimbang dan lebih berdaya, baik dari aspek sosial, politik, ekonomi, budaya teknologi, maupun pendidikan (Smith & Speedy, 1993).

Dapat disimpulkan secara filosofi, bahwa pendekatan kritis dalam penelitian memiliki visi terhadap perubahan sosial dan reformasi politik, serta asumsi dasar bahwa seluruh kegiatan ilmiah, termasuk kegiatan penelitian, tidak bebas dari

persoalan-persoalan etika, moral, sosial, dan politik. Pendekatan kritis dalam penelitian memiliki tujuan yang mengarah pada transformasi personal maupun sosial, ketimbang hanya pada sekedar tujuan-tujuan deskriptif yang bersifat ilmiah seperti pada pendekatan interpretatif dan positivistik (Candy, 1989).

## 2. Proses Penelitian

Apabila ditelaah secara mendalam, dapat dilihat bahwa terdapat banyak ragam yang termasuk ke dalam metodologi penelitian kritis. Dapat disebut ada enam metodologi utama penelitian kritis, yaitu etnografi kritis, analisis kebijakan kritis, analisis teks kritis, praksis peminis kritis, penelitian edukatif, dan penelitian tindakan partisipatoris (Smith & Speedy, 1993).

Dalam melaksanakan kegiatan penelitian terhadap pula berbagai ragam dan gaya yang dijauhkan oleh setiap metodologi kritis. Secara umum terdapat pola-pola umum yang digunakan oleh peneliti kritis. Untuk mempermudah penggambaran pelaksanaan penelitian kritis dipilih metodologi penelitian tindakan partisipatoris (Fine, 2003). Penelitian tindakan partisipatoris adalah salah satu model penelitian kritis yang dirancang untuk dapat secara langsung memecahkan suatu masalah dan dapat diterapkan secara langsung ke dalam lingkup tempat suatu penelitian berlangsung (Cohen & Manion, 1989).

Pengembangan pertama penelitian partisipatoris, pakar psikologi sosial seperti Kurt Lewin (dalam

McTaggart, 1993) menggambarkan model penelitian ini sebagai suatu proses berkelanjutan yang berjalan secara spiral. Pada setiap tahap terdapat unsur-unsur pokok penelitian tindakan partisipatoris, seperti perencanaan, tindakan, dan evaluasi terhadap hasil tindakan tersebut.

Proses penelitian dimulai dengan latar belakang pemikiran umum tentang kebutuhan akan perubahan atau pemberdayaan oleh anggota partisipan yang sekaligus bertindak sebagai peneliti. Setelah melalui proses diskusi, kelompok partisipan penelitian itu dapat mengajukan identifikasi terhadap serangkaian masalah yang menjadi pokok perhatian dan minat bersama (Mc Taggart, 1993). Setelah tahap permulaan itu, kemudian dilanjutkan dengan usaha bersama di antara anggota kelompok untuk melakukan tindakan perubahan dan perbaikan terhadap masalah-masalah yang telah diidentifikasi melalui perencanaan tindakan yang mungkin dapat dilakukan.

Tahap berikutnya adalah mencoba untuk melakukan penerapan terhadap perencanaan yang telah disetujui bersama. Pada proses penerapan itu kemudian diikuti dengan melakukan pengamatan terhadap hasil-hasil dari usaha penerapan di lapangan.

Setelah tahap penerapan kemudian dilakukan tahap penilaian melalui refleksi terhadap hasil-hasil usaha penerapan yang diperoleh melalui pengamatan. Kelemahan dan kelebihan dari konsekuensi-konsekuensi yang terdapat pada penerapan ditinjau kembali secara bersama oleh anggota-anggota kelompok partisipan penelitian

yang ditandai dengan tahap perencanaan kembali (*re-planning*), dilanjutkan dengan penerapan lanjut, pengamatan ketiga (Smith Speedy, 1993). Batas akhir dalam penelitian tindakan partisipatoris sangat bersifat relatif, terutama bergantung pada tercapainya tujuan perbaikan dan pemberdayaan oleh anggota-anggota kelompok penelitian.

#### **D. Pemilihan Pendekatan dalam Praktik Penelitian Psikologi Sosial**

Dalam kenyataan praktik penelitian psikologi sosial, ketiga pendekatan itu dapat dilihat sebagai suatu konstruksi penelitian yang masing-masing memiliki asumsi-sumsi dasar sendiri. Konstruksi itu memberikan dasar bagi seluruh prosedur kegiatan penelitian. Dalam setiap pendekatan, baik itu positivistik, interpretatif, maupun kritis terdapat batas-batas filsafat metodologi tertentu yang membedakan suatu pendekatan dari pendekatan lain.

Merupakan suatu hal ideal bahwa melakukan suatu penelitian dengan menggunakan tiga sudut tinjauan sekaligus. Diharapkan melalui tiga sudut pandang yang berbeda-beda akan menghasilkan suatu hasil penelitian yang bersifat komprehensif. Namun demikian, idealitas itu akan banyak mengalami kendala adanya kenyataan praktik penelitian. Kendala-kendala itu timbul karena, seperti telah diuraikan, masing-masing telah memiliki filsafat metodologinya sendiri. Berdasarkan rasional tersebut, merupakan suatu hal yang sulit atau bahkan mustahil (Candy, 1989) bisa mempersatukan ketiga pendekatan itu ke dalam satu sintesis besar.

Masing-masing pendekatan memiliki keunikan dalam

usaha menjelaskan setiap gejala penelitian, maka dalam kegiatan penelitian pemilihan pendekatan sebenarnya lebih pada rasional kesesuaian suatu paradigma dengan pertanyaan-pertanyaan penelitian yang ingin dijawab (Candy, 1989). Misalnya pada permasalahan terkait dengan indeks persepsi kekerasan orang tua terhadap anak di Kota Parepare, maka pendekatan positivistik yang melibatkan ukuran-ukuran kuantitatif dipandang lebih sesuai untuk digunakan. Analisis faktor permasalahan persepsi kekerasan orang tua terhadap anak akan lebih sesuai apabila ditinjau dari kerangka analisis interpretatif, karena sifatnya yang spesifik etnik dan berhubungan dengan makna simbolik-subjektif tentang persepsi kekerasan orang tua.

Akhirnya dalam kerangka memecahkan masalah persepsi kekerasan orang tua terhadap anak, seperti masalah pemilihan metode modifikasi perilaku yang paling sesuai bagi orang tua yang tinggal di kota Parepare untuk berpartisipasi dalam kegiatan-kegiatan pengasuhan anak atau pendisiplinan positif tanpa kekerasan, seperti masih dominannya praktik memukul tidak mengindahkan psikis anak, maka dapat digunakan pendekatan penelitian yang menggunakan rancangan penelitian tindakan partisipatoris. Dalam hal ini, orang tua di Kota Parepare bertindak sebagai partisipan penelitian yang mencoba untuk memilih metode modifikasi perilaku yang sesuai agar mereka dapat memiliki perilaku pengasuhan anak tanpa kekerasan sesuai kebutuhan anak.

## **Kesimpulan**

Tiga pendekatan utama dalam penelitian psikologi sosial yaitu positivistik, interpretif, dan kritis. Pendekatan penelitian positivistik berpendapat bahwa psikologi sosial harus berbasis pada tujuan-tujuan dan metode ilmu alam. Pendekatan penelitian interpretif berkeyakinan bahwa gejala-gejala psikologi sosial yang menyangkut perilaku manusia hanya dapat dipahami melalui sudut pandang motif, intensionalitas, dan tujuan tindakan individu itu sendiri. Pendekatan penelitian kritis berpendapat bahwa penelitian psikologi sosial seharusnya diarahkan pada usaha transformasi personal dan sosial.

Pemilihan atas salah satu dari ketiga pendekatan penelitian tersebut tentu tidak bisa terlepas dari masalah yang diteliti, tujuan penelitian yang hendak dicapai, dan kebutuhan-kebutuhan penelitian yang lain. Oleh karena itu, menjadi pertimbangan dari peneliti untuk menyesuaikan dengan topik penelitian psikologi sosial yang dilakukan.

## **Pendalaman**

1. Temukan perbedaan dari ketiga pendekatan penelitian psikologi sosial
2. Seorang mahasiswa pada salah satu perguruan tinggi memiliki semangat tinggi dalam berprestasi, ditunjukkan dengan IPK yang tinggi setiap semester. Pendekatan apa yang lebih sesuai untuk mendalami mahasiswa tersebut? jelaskan
3. Pada kelompok studi mahasiswa, diketahui terjadi penurunan baik pada jumlah anggota baru maupun kegiatan yang kurang. Pendekatan apa yang lebih sesuai untuk mendalami kelompok studi mahasiswa tersebut? jelaskan



## BAGIAN 3

### KOMUNIKASI SOSIAL

#### **Tujuan;**

- Mahasiswa memahami komunikasi sosial melalui pertukaran simbol
- Mahasiswa memahami pengertian bahasa
- Mahasiswa memahami teori pemerolehan bahasa
- Mahasiswa memahami hubungan bahasa dan berpikir

*Setiap kebaikan memiliki ruang,  
Wadah di mana dia tetap mengalir,  
Bersama kata berlanjut kalimat menuju untaian bahasa*

Komunikasi sosial sangat penting dalam hubungan interpersonal pada kehidupan sosial manusia melalui mengembangkan relasi sosial dengan individu lain dalam suatu konteks masyarakat. Terdapat hubungan yang sangat erat antara komunikasi dan bahasa. Dalam hal ini, salah satu bentuk instrument komunikasi sosial yang diwujudkan dalam pertukaran simbol adalah melalui penggunaan bahasa.

### ***Bahasa Bugis***

Dua kabupaten di Sulawesi Selatan yang juga termasuk dalam rumpun Bugis adalah Kabupaten Bone dan Kabupaten Sidenreng Rappang (Sidrap). Mayoritas masyarakatnya termasuk suku Bugis. Bahasa yang digunakan adalah bahasa Bugis. Meskipun sama-sama termasuk suku Bugis, namun terdapat beberapa kata yang berbeda. Penggunaan kata yang berbeda tersebut bisa kita lihat pada kata pisang, masyarakat Sidrap menyebutnya *loka*, sedangkan di Bone disebut *utti*. Kata *loka* di Bone, bisa dipahami sebagai *mau*. Kata *sumpang*, di Bone berarti *pintu* sedangkan di Sidrap berarti *mulut*. Bayangkan, dalam percakapan di Sidrap oleh orang Bone ingin meminta membuka pintu rumah dan menyebutkan "silakan buka *sumpangnya*", oleh orang Sidrap akan mengira "silakan buka mulutmu". Selain perbedaan kata, intonasi juga bisa berbeda, missal *we're* di Sidrap sedangkan di Bone disebut *were'*, yang memiliki arti yang sama yaitu beras.

### **A. Kompetensi Interpersonal**

Dalam berinteraksi dengan lingkungan sosial, manusia melakukan berbagai jenis komunikasi. Salah satunya adalah komunikasi interpersonal. Sebagian besar komunikasi antar manusia, yaitu sebesar 73 persen, dilakukan melalui komunikasi interpersonal (Larasati,

1992). Seseorang yang mampu melakukan komunikasi interpersonal secara efektif disebut memiliki kompetensi interpersonal.

Spitzber dan Cupach (1996) menyebutkan bahwa kompetensi interpersonal adalah kemampuan seorang individu untuk melakukan komunikasi yang efektif. Kompetensi interpersonal terdiri dari kemampuan-kemampuan yang diperlukan untuk membentuk suatu interaksi yang efektif. Kemampuan ini ditandai oleh adanya karakteristik-karakteristik psikologis tertentu yang sangat mendukung dalam menciptakan dan membina hubungan antarpribadi yang baik dan memuaskan (Nashori, 2008). Kemampuan itu bisa berupa pengetahuan tentang konteks yang ada dalam interaksi, pengetahuan tentang perilaku nonverbal orang lain, kemampuan untuk menyesuaikan komunikasi dengan konteks dari interaksi yang sedang berlangsung, menyesuaikan dengan orang yang ada dalam interaksi tersebut.

Kita juga bisa memahami aspek apa saja yang terkait dengan kompetensi interpersonal sebagaimana Buhrmester, dkk (1988) menyebutkan bahwa terdapat lima aspek kompetensi interpersonal. Pertama, kemampuan berinisiatif yaitu usaha untuk memulai suatu bentuk interaksi dan hubungan dengan orang lain atau dengan lingkungan sosial yang lebih besar. Inisiatif berguna untuk mencari pengalaman baru yang lebih banyak dan luas tentang dunia luar dan tentang dirinya sendiri dengan tujuan untuk mencocokkan sesuatu atau informasi yang telah diketahui agar lebih memahaminya. Misalnya dalam stadion sepak bola tengah berlangsung pertandingan sepak bola, Andi menanyakan perihal

nama salah seorang pemain yang menggiring bola tanpa ragu-ragu.

Kedua, kemampuan bersikap terbuka adalah proses interaksi yang dilakukan agar dikenal oleh orang lain atau lingkungan barunya. Dalam melakukan pengungkapan diri, seseorang mengungkapkan informasi yang bersifat pribadi mengenai dirinya dan memberikan perhatian kepada orang lain, sebagai suatu bentuk penghargaan yang akan memperkuat kesempatan terjadinya proses pertukaran informasi atau diskusi. Misalnya, Andi mengenalkan dirinya sebagai pendukung fanatik dari tim sepak bola kepada salah seorang penonton yang duduk di sampingnya dan berusaha untuk berbagi informasi terkait dengan tim kesayangannya tersebut.

Ketiga, kemampuan bersikap asertif yaitu kemampuan seseorang mengungkapkan ketidaksetujuannya atas berbagai macam hal atau peristiwa yang tidak sesuai dengan alam pikirannya sehingga bisa menunjukkan perasaan-perasaan secara jelas dan mempertahankan hak-haknya dengan tegas. Misalnya, dalam suatu antrian masuk stadion sepak bola, Galuh menyampaikan ketidaksenangannya kepada orang lain karena telah mendahului posisinya.

Keempat, kemampuan memberikan dukungan emosional yaitu kemampuan menenangkan dan memberi rasa nyaman kepada orang lain ketika orang lain sedang berada pada kondisi yang buruk atau tertekan. Kemampuan ini hadir karena adanya empati yang ada pada seseorang. Misal, Nur mengajak mengobrol temannya yang tidak lulus ujian.

Kelima, kemampuan mengatasi konflik yaitu kemampuan dalam menyambut atau merespon secara positif isyarat penyelesaian konflik yang disampaikan orang lain. Kemampuan mengatasi konflik diperlukan agar tidak merugikan suatu hubungan yang telah terjalin karena akan memberikan dampak yang negatif. Kemampuan mengatasi konflik meliputi sikap-sikap menyusun suatu penyelesaian masalah, mempertimbangkan kembali penilaian atas suatu masalah dan mengembangkan konsep harga diri yang baru. Misal, pasangan suami istri yang menemukan titik solusi setelah mengalami permasalahan ekonomi di masa pandemi.

Kompetensi interpersonal dibentuk oleh faktor eksternal. Faktor eksternal tersebut bisa dilihat pada kontak dengan orang tua, interaksi dengan teman sebaya, aktivitas dan partisipasi sosial. Kontak anak dengan orang tuanya banyak berpengaruh terhadap kompetensi interpersonal anak. Kontak yang dilakukan sebaiknya yang mengarah pada tumbuh kembang yang positif melalui pendekatan-pendekatan yang positif. Interaksi dengan teman sebaya memiliki kesempatan yang lebih besar untuk meningkatkan perkembangan sosial, perkembangan emosi, dan lebih mudah membina hubungan interpersonal. Partisipasi sosial juga akan memiliki pengaruh terhadap kompetensi interpersonal, semakin besar dilakukan maka kemampuan interpersonal akan semakin besar juga tercipta.

Selain faktor eksternal, kompetensi interpersonal juga dipengaruhi oleh faktor internal individu. Faktor internal tersebut adalah jenis kelamin, tipe kepribadian, dan kematangan. Nashori (1999) menyebutkan bahwa

anak-anak dan remaja laki-laki terbukti memiliki tingkat gerakan-gerakan yang aktif dan lebih tinggi dibanding anak-anak perempuan. Hal ini yang akan membantu dalam melakukan inisiatif melakukan kontak dengan orang lain. Kematangan beragama berkorelasi positif dengan kompetensi interpersonal (Nashori, 2000) artinya bahwa orang yang matang beragama memiliki kesabaran terhadap perilaku orang lain dan tidak mengadili atau menghukumnya sebab memandang memiliki derajat yang sama. Kepribadian juga memengaruhi kompetensi interpersonal melalui konsep diri karena orang yang konsep dirinya positif merasa dirinya setara dengan orang lain dan peka terhadap kebutuhan orang lain (Nashori, 2000).

## **B. Komunikasi Sosial Melalui Pertukaran Simbol**

Komunikasi sosial sangat penting dalam hubungan sosial antarmanusia yang terlibat dalam suatu hubungan sosial. Komunikasi melibatkan pengiriman dan penerimaan pesan antarindividu. Apabila komunikasi tidak berjalan secara efektif maka pemahaman timbal balik antarindividu menjadi terhambat. Terhambatnya pemahaman timbal balik dapat mengakibatkan terkendalanya hubungan sosial diantara kedua belah pihak yang terlibat dalam informasi, ide, sikap dan emosi dari seseorang kepada orang lain. Komunikasi merupakan salah satu instrumen utama yang menghubungkan individu-individu dalam masyarakat.

Dalam melaksanakan perilaku, manusia berbeda dari makhluk yang lain. Perbedaan itu dapat dibandingkan dengan makhluk lain yaitu binatang. Binatang mendasarkan setiap perilakunya hanya pada mekanisme yang bersifat instingtif. Dalam hal ini, perilaku manusia

sebagai makhluk berbudaya dalam konteks kelompok sosial diatur oleh mekanisme komunikasi berupa pertukaran simbol-simbol.

Dalam konteks ini, simbol adalah setiap obyek atau peristiwa yang secara sosial melatarbelakangi sesuatu yang lain. Simbol dapat berwujud dalam berbagai bentuk. Kata-kata tertulis dan kata-kata lisan merupakan contoh paling umum dari keberadaan sebuah simbol. Selain itu juga, terdapat bentuk-bentuk komunikasi simbol dalam bentuk objek, seperti gaya rambut, cara berbusana, aksesoris, atau instrumen-instrumen pemakaiannya. Selain itu gerak tubuh yang misalnya dapat terekspresi ke dalam mimik muka, juga dapat dimanfaatkan sebagai sarana untuk menyampaikan suatu pesan dari seseorang kepada orang lain.

Demikianlah simbol merupakan alat komunikasi yang secara sosial diakui oleh manusia. Simbol sangat penting bagi hubungan antarmanusia karena mewakili makna yang ingin disampaikan oleh pemberi pesan kepada penerima pesan. Simbol membantu manusia menyatukan tindakan bersama dan memberi arahan bagi perilaku sosial yang diterima sebagai suatu kesepakatan sosial atau kontrak sosial dapat membantu masyarakat untuk memelihara keteraturan sosial sehingga masyarakat dapat beroperasi secara efektif dan efisien.

### **C. Pengertian Bahasa**

Bahasa adalah sistem struktur sosial dalam bentuk pola suara (kata-kata atau kalimat) dengan makna yang bersifat baku atau terstandar. Bahasa mencakup serangkaian simbol yang mampu mengklasifikasikan objek-objek, peristiwa-peristiwa, dan hubungan-

hubungan yang terdapat dalam dunia. Bahasa adalah sarana utama komunikasi dalam kehidupan budaya manusia. Secara faktual, dalam kehidupan manusia bahasa adalah instrument paling utama untuk menyampaikan suatu makna dari seseorang atau suatu kelompok kepada orang lain atau kelompok lain. Melalui proses komunikasi dalam pertukaran simbol bentuk bahasa, manusia dapat mengembangkan dan melestarikan pranata-pranata sosial kebudayaan, seperti pranata-pranata kependidikan dan pranata-pranata teknologi.

Secara lebih spesifik, bahasa memiliki dua fungsi. Pertama, bahasa menyebabkan individu dapat melaksanakan komunikasi dengan individu lain (komunikasi antarindividu). Kedua, bahasa dapat membantu individu berkomunikasi dengan dirinya sendiri (komunikasi intraindividu).

Dalam realitas sosial, terdapat unsur-unsur penggunaan bahasa, yaitu makna para-bahasa, dan bahasa tubuh. Makna adalah perwujudan segenap informasi yang terdapat dalam memori seseorang yang mengacu pada keterwakilan simbolik sesuatu. Para-bahasa berhubungan dengan bagaimana dari isi suatu disampaikan dan bukan isi dari pesan itu (Beck, 1992). Para-bahasa mengacu pada aspek non-semantic suatu kalimat. Termasuk dalam para-bahasa adalah penekanan, nada, dan volume suara pada saat seseorang mengekspresikan suatu makna. Bahasa tubuh (kinesia) menggambarkan komunikasi nonverbal tentang suatu makna yang disampaikan melalui gerak fisik dan mimik muka. Dalam realitas sosial orang-orang sering secara sadar maupun tidak sadar mengkombinasikan makna,

para-bahasa, dan bahasa tubuh secara simultan atau secara bersamaan dalam perilaku mereka.

#### **D. Teori Pemerolehan Bahasa**

Dalam wacana epistemologi bahasa terdapat kontroversi tentang proses pemerolehan bahasa dalam kehidupan manusia (Zanden, 1984). Teori pemerolehan bahasa yang pertama adalah teori belajar dengan tokohnya B.F Skinner. Teori belajar menekankan faktor-faktor lingkungan sebagai unsur pokok penentu pemerolehan bahasa. Teori pertama ini sangat dipengaruhi oleh aliran psikologi behavioristik yang mendominasi dunia psikologi selama tiga perempat abad pada abad dua puluh lalu. B.F. Skinner sebagai salah seorang tokoh aliran psikologi behavioristik menjelaskan bahwa bahasa diperoleh anak melalui proses belajar secara behavioristik dalam suatu lingkungan kebudayaan tertentu.

Teori kedua adalah teori nativis dengan tokohnya Noam Chomsky yang lebih menekankan pada faktor-faktor genetik dalam proses pemerolehan bahasa. Dalam hal ini. Chomsky berpendapat bahwa sejak lahir, secara hereditas seorang anak telah dilengkapi pengetahuan tentang struktur bahasa manusia. Nampak jelas bahwa dalam teori ini faktor genetik menjadi titik tekan dalam pemerolehan bahasa oleh seorang anak. Dalam pandangan Chomsky (Strickland, 2001) aspek-aspek tertentu dalam pengetahuan linguistik dan kemampuan berbahasa anak merupakan hasil kemampuan universal bawaan (*universal innate ability*) atau alat pemerolehan bahasa (*language acquisition device*) yang menyebabkan setiap anak yang normal akan mampu membangun suatu tata bahasa sistematis dan membuat kalimat. Chomsky adalah seorang pelopor perkembangan bidang-bidang

psikolinguistik yang pada tahun 1950-an membantu menetapkan hubungan antara psikologi dan linguistik.

Teori ketiga adalah teori konvergensi. Teori konvergensi berupaya mendamaikan perdebatan itu melalui perspektif integratif terkait upaya-upaya pemerolehan bahasa pada diri anak. Teori konvergensi mengemukakan bahwa pemerolehan bahasa merupakan hasil dari proses interaksi yang bersifat kompleks antara proses biokimiawi, faktor-faktor kematangan, strategi belajar, dan lingkungan sosial (Zanden, 1984). Melalui penjelasan semacam ini, teori konvergensi lebih memilih untuk melihat proses pemerolehan bahasa sebagai suatu proses interaktif yang terbuka bagi berbagai faktor yang ditengarai dapat memberikan pengaruh terhadap proses pemerolehan bahasa dalam diri anak.

## **E. Hubungan Bahasa dan Berpikir**

Dalam konteks pemanfaatan bahasa dalam dunia sosial dan budaya manusia muncul kajian yang mempertanyakan hubungan yang mungkin ada antara bahasa dan berpikir. Secara umum, istilah berpikir mengacu pada proses aktivitas manipulasi mental terhadap citra, simbol, dan ide.

Banyak pakar tentang berpikir menyatakan bahwa sebagian besar proporsi kegiatan berpikir manusia bersifat linguistik. Manusia memproses pengalaman dalam konsep-konsep simbolik (kata-kata), kita dapat menangkap stimulus secara bermakna. Manusia menghubungkan stimulus-stimulus secara bersamaan dan kemudian mengaitkannya dengan proses yang sedang dilakukan bersama serangkaian organisasi perseptual dan pengalaman di masa lalu. Salah satu

hal yang menjadi penting dalam proses berpikir adalah kemampuan untuk menghubungkan kaitan suatu obyek yang berada dalam waktu dan tempat yang berbeda. Berpijak pada uraian sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa dalam kegiatan berpikir, manusia tidak hanya membatasi diri pada stimulus objek yang ada di tempat dan di waktu yang sama.

Menurut salah satu teori tentang hubungan bahasa dan berpikir yang sering dikenal sebagai teori bahasa sebagai wadah pikiran, bahasa sebagai wadah pikiran merupakan determinan yang menentukan kegiatan proses berpikir manusia. Dalam wacana teori ini, bahasa merupakan wadah yang membentuk pikiran manusia melalui penyediaan konsep-konsep yang secara sosial dan budaya diterima atau menyediakan kategori-kategori yang berguna bagi seseorang untuk, melakukan seleksi stimulus.

Menurut pendapat teori lain yang kemudian lazim dikenal sebagai teori relativitas linguistik, pikiranlah yang menyediakan konsep-konsep atau kategori-kategori yang kemudian diwujudkan dalam bentuk bahasa. Dalam wacana teori relativitas linguistik, bahasa hanya merupakan wadah bagi pikiran yang sudah jadi. Menurut pendapat teori ini, pikiran manusia memiliki tempat yang independen di luar bahasa. Dalam konteks teori ini, bahasa hanya merupakan salah satu perwujudan dari aktivitas pikiran.

Meskipun terjadi perdebatan yang sangat keras antara para penganut teori realitivitas linguistik dan penganut teori bahasa sebagai wadah pikiran, namun banyak ahli psikologi berpendapat bahwa kedua aspek tersebut tidak

saling terpisah. Menurut sebagian besar ahli psikologi sosial dikemukakan bahwa baik bahasa maupun pikiran saling berinteraksi. Bahasa dan pikiran secara timbal balik saling memberi pengaruh dan saling membentuk. Apa yang dipikirkan oleh manusia memengaruhi apa yang dikatakannya dan sesuatu yang dipelajari manusia melalui komunikasi nonverbal memengaruhi pikirannya. Para pakar psikologi sosial berupaya menjelaskan bahwa bahasa dan pikiran merupakan aspek yang saling terkait dalam kehidupan sosial budaya manusia (Zanden, 1984).

## **Kesimpulan**

Dalam berinteraksi dengan lingkungan sosialnya, adalah keniscayaan bagi individu untuk mengembangkan kompetensi interpersonal yang terdiri dari kemampuan berinisiatif, bersikap terbuka, bersikap asertif, memberikan dukungan emosional, dan kemampuan mengatasi konflik. Kemampuan interpersonal ini dipengaruhi oleh faktor eksternal dan internal. Individu yang melakukan komunikasi sosial membutuhkan bahasa sebagai alat komunikasi. Pemerolehan bahasa tersebut bisa dilihat pada beragam teori. Pendekatan behavioristik menekankan pada faktor-faktor lingkungan sebagai penentu pemerolehan bahasa, sedangkan teori nativis menekankan pada faktor-faktor genetik. Pendekatan konvergensi mendamaikan pertentangan kedua pendekatan sebelumnya dengan menyebutkan bahwa keduanya adalah unsur penting dalam pemerolehan bahasa pada manusia.

Secara umum, proses pemerolehan bahasa tersebut tidak terlepas dari berpikir. Istilah berpikir mengacu pada proses manipulasi mental terhadap citra, simbol, dan ide. Bahasa dan berpikir saling berinteraksi atau terkait satu sama lain yang secara timbal balik saling memberi pengaruh dan saling membentuk.

## **Pendalaman**

1. Coba tanyakan kepada orang lain, menurutnya bagaimana Anda melakukan komunikasi interpersonal kemudian berikan penjelasan atas jawaban orang tersebut.
2. Pemerolehan bahasa dapat dipahami melalui tiga pendekatan, kemukakan pendapatmu melalui contoh keseharian yang Anda lihat atau rasakan
3. Silakan elaborasi, bagaimana bahasa mampu membentuk diri Anda?

4. Bagaimana Islam memandang pemerolehan bahasa manusia?
5. Sebagai seorang anak, apakah ada symbol tertentu dari orang tua Anda yang digunakan dalam mendidik anak agar membentuk suatu perilaku? Bila ada, silakan Anda kemukakan.

## BAGIAN 4

### SIKAP, PERSUASI, DAN PERUBAHAN SIKAP

#### **Tujuan;**

- Mahasiswa memahami pengertian sikap
- Mahasiswa memahami komponen sikap
- Mahasiswa memahami fungsi sikap
- Mahasiswa memahami hubungan sikap dan perilaku
- Mahasiswa memahami persuasi dan perubahan sikap

*Tak ada muara yang tak bertepi,  
Sebab yang kekal, hanyalah yang Tunggal*

## **Penilaian : Sebuah Cerita**

Dalam perjalanan, terdapat pemuda yang menyetir mobil di jalan di sebuah kota besar. Pemuda ini menunjukkan kekesalannya karena telah merem mendadak ketika mobil yang berada di depannya tiba-tiba juga melakukan rem mendadak. Dia melihat mobil yang berada di depannya itu lebih murah dari miliknya. Pemuda yang merasa kesal ini menggerutu dan berusaha menyalip mobil di depannya. Dia kemudian membuka kaca pintu sebelah kirinya sambil mengumpat kepada sopir yang hampir ditabraknya dan memintanya untuk berhenti. Rupanya, mobil itu mengikuti permintaan ini. Kedua orang yang sama-sama menyetir mobil keluar dari mobil masing-masing. Tidak seperti semula, pemuda ini kemudian mengeluarkan kata dan intonasi yang lebih lembut setelah melihat perawakan laki-laki yang berada di depannya seperti anggota TNI.

### **A. Pengertian Sikap**

Membahas pengertian sikap tentu memiliki beragam makna. Namun, ada pengertian yang tidak boleh terlewatkan yaitu aspek evaluatif. Sikap sering kali dipandang sebagai *object-evaluation association*. Hal ini bisa dilihat sebagaimana yang disampaikan oleh beberapa tokoh. Baron dan Byrne (2004) mengemukakan definisi sikap sebagai penilaian subjektif seseorang terhadap suatu objek sikap. Strickland (2001) menjelaskan bahwa sikap adalah predisposisi atau kecenderungan untuk memberi respon secara kognitif, emosi, dan perilaku yang diarahkan pada suatu objek, pribadi, dan situasi khusus dalam cara-cara tertentu. Sikap adalah sebuah pola yang menetap berupa respon evaluatif tentang orang, benda atau isu (Colman, 2006).

Sikap adalah tendensi untuk bereaksi dalam cara suka atau tidak suka terhadap suatu objek. Sikap merupakan emosi atau efek yang diarahkan oleh seseorang kepada orang lain, benda atau peristiwa sebagai objek sasaran sikap. Sikap melibatkan kecenderungan respon yang bersifat preferensial. Dalam konteks itu, seseorang memiliki kecenderungan untuk puas atau tidak puas, positif atau negatif, suka atau tidak suka terhadap suatu objek sikap (Eagly & Chaiken, 1993).

Dalam buku pengantar psikologi yang ditulis oleh penulis (2017), memformulasikan sikap dalam skema yaitu niat, pengetahuan, sikap, dan perilaku. Sebelum individu membentuk sikap terhadap objek, individu tersebut akan berniat dan membangun pengetahuan terhadap objek tersebut, dan pada akhirnya akan memperlihatkan perilaku. Pemaknaan ini juga menunjukkan bahwa terdapat aspek evaluatif pada wilayah sikap sebelum mengambil keputusan dalam menunjukkan perilaku tertentu.

## **B. Komponen Sikap**

Terdapat tiga komponen sikap. Tiga komponen sikap itu adalah komponen respon evaluatif kognitif, komponen respon evaluatif afektif, dan komponen respon evaluatif perilaku. Ketiga komponen itu secara bersama merupakan penentu bagi jumlah keseluruhan sikap seseorang (Manstead, 1996; Strickland, 2001).

Komponen respon evaluatif kognitif adalah gambaran tentang cara seseorang dalam mempersepsi objek, peristiwa, atau situasi sebagai sarana sikap. Komponen ini adalah pikiran, keyakinan, atau ide seseorang tentang suatu objek. Dalam bentuk yang paling sederhana,

komponen kognitif adalah kategori-kategori yang digunakan dalam berpikir. Misalnya kategori sepeda motor adalah sepeda motor pria dan sepeda motor wanita atau kategori sepeda motor Honda dan Yamaha.

Komponen respon evaluatif adalah perasaan atau emosi yang dihubungkan dengan suatu objek sikap. Perasaan atau emosi meliputi kecemasan, kasihan, benci, marah, cemburu atau suka. Di negara Amerika Serikat, kemungkinan berpindahnya orang kulit hitam ke daerah perumahan orang kulit putih dapat menimbulkan rasa cemas banyak warga kulit putih.

Komponen respon evaluatif perilaku dari sikap adalah tendensi untuk berperilaku pada cara-cara tertentu terhadap objek sikap. Dalam hal ini, tekanan lebih pada tendensi bentuk berperilaku dan bukan pada perilaku secara terbuka. Misalnya, orang memiliki tendensi untuk melakukan tindakan diskriminatif terhadap anggota dari kelompok etnis tertentu, namun karena tindakan itu secara sosial dan legal dilarang maka ia tidak melakukannya.

### **C. Fungsi Sikap**

Daniel Katz (Luthans, 1995) menjelaskan empat fungsi sikap. Empat fungsi sikap itu adalah fungsi penyesuaian diri, fungsi pertahanan diri, fungsi ekspresi nilai, dan fungsi pengetahuan.

Fungsi penyesuaian diri berarti bahwa orang cenderung mengembangkan sikap yang akan membantu untuk mencapai tujuannya secara maksimal. Sebagai contoh seorang cenderung menyukai partai politik yang mampu memenuhi dan mewakili aspirasi-aspirasinya.

Di negara Inggris dan Australia, seorang pengangguran akan cenderung memilih partai buruh yang kemungkinan besar dapat membuka lapangan pekerjaan baru atau memberikan tunjangan pengangguran lebih besar.

Fungsi pertahanan diri mengacu pada pengertian bahwa sikap dapat melindungi seseorang dari keharusan untuk mengakui kenyataan tentang dirinya. Sebagai contoh fungsi contoh ini adalah perilaku proyeksi. Proyeksi adalah atribusi ciri-ciri yang tidak diakui oleh diri seseorang dalam dirinya kepada orang lain. Melalui proyeksi, ia seakan-akan tidak memiliki ciri-ciri itu. Seorang anak yang memiliki kecenderungan agresif akan menuduh anak lain (proyeksi) yang sedang berkelahi sebagai anak kasar.

Fungsi ekspresi nilai berarti bahwa sikap membantu ekspresi positif nilai-nilai dasar seseorang, memamerkan citra dirinya, dan aktualisasi diri. Si Andi mungkin memiliki citra diri sebagai "konservatif" yang hal itu akan memengaruhi sikapnya tentang perubahan sosial.

Fungsi pengetahuan berarti bahwa sikap membentuk seseorang menetapkan standar evaluasi terhadap sesuatu hal. Standar itu menggambarkan keteraturan, kejelasan, dan stabilitas kerangka acuan pribadi seseorang dalam menghadapi objek peristiwa di sekelilingnya. Contoh fungsi pengetahuan sikap misalnya adalah pemilik sepeda motor akan mengubah sikap positif terhadap sepeda motor seiring dengan peningkatan status sosialnya. Ia sekarang mungkin memutuskan untuk membeli mobil karena ia yakin bahwa mobil lebih sesuai dengan status sosialnya yang baru, yaitu sebagai manajer tingkat menengah sebuah perusahaan level menengah.

#### **D. Hubungan Sikap dan Perilaku**

Dalam perkembangan telaah psikologi sosial, sikap merupakan salah satu topik yang mendapat kedudukan cukup penting. Salah satu topik utama tentang psikologi sikap adalah hubungan sikap dengan perilaku aktual (Gifford, 1995). Namun demikian, sampai sekarang terdapat banyak debat berkenaan dengan kejelasan hubungan antara sikap dan perilaku seseorang. Terdapat banyak penelitian menunjukkan korelasi yang rendah antara sikap dan perilaku (McGuire, 1969; Wicker, 1969; Ajzen dan Fishben, 1997 dalam Axelrod & Lehman, 1993).

Berdasarkan dengan masalah itu, para ahli psikologi sikap, di antaranya Bowman dan Fishben (dalam Beck, 1992) mengemukakan bahwa sikap akan memiliki kemampuan prediksi terhadap unjuk perilaku yang memadai apabila memenuhi dua syarat. Syarat-syarat itu adalah:

1. Peneliti memiliki alat ukur sikap yang memadai. Dalam penelitian Bowman dan Fishbein yang dipublikasikan pada tahun 1976 (dalam Beck, 1992) ditemui hubungan yang sangat kuat (0.80) diantara sikap dan perilaku yang berkaitan dengan referendum pengembangan tenaga nuklir, karena memenuhi syarat pembuatan alat ukur yang memadai.
2. Peneliti memahami terdapat faktor lain yang memengaruhi perilaku seseorang, seperti kemudahan untuk melakukan suatu tindakan dalam rentang waktu tertentu.

Berdasarkan dengan perdebatan yang timbul tentang kemampuan meramal sikap terhadap perilaku seseorang, Fishbein dan Ajzen mengemukakan teori

tindakan beralasan (*the reasoned action theory*) yang terdapat di dalamnya konsep norma subjektif, Eagly dan Chaiken (1993) berpendapat bahwa norma subjektif sebagai gambaran dari norma-norma sosial dapat dilihat sebagai salah satu kendala situasional dalam perilaku seseorang sehingga ia mengalami kesulitan untuk mewujudkan konsistensi di antara sikap dan perilakunya. Sikap dan perilaku memengaruhi perilaku melalui variabel perantara yang disebut sebagai niat untuk melaksanakan perilaku. Aronson, Wilson, dan Akert (1997) mengemukakan bahwa teori tindakan beralasan dapat dipandang sebagai salah satu teori yang paling sesuai untuk menjelaskan keterkaitan yang ada di antara sikap dan perilaku.

Elliot Jobber, dan Sharp (1995) mengemukakan bahwa teori tindakan beralasan memiliki validitas prediktif yang memadai dalam berbagai penelitian individual dan oleh karena itu dapat dijadikan sebagai model teoritis untuk mengkaji perilaku rasional dalam bidang psikologi. Model teoritis ini sangat sesuai untuk memahami perilaku individu dalam lingkungan sosial. Giles dan Cairns (1995) mengemukakan bahwa teori tindakan beralasan memberikan salah satu sumbangan paling penting dalam kajian pengukuran sikap dan prediksi lanjut terhadap perilaku sosial.

Selanjutnya dalam penelitian meta-analisis yang dilakukan oleh Sheppard, Hartwick, dan Warshaw pada tahun 1988 (dalam Giles & Cairns, 1995) disimpulkan bahwa model ini dapat memberikan prediksi niat perilaku dan perilaku secara memadai dan menyajikan suatu basis yang kuat untuk mengidentifikasi tempat dan cara memilih berbagai strategi yang sesuai untuk

memodifikasi perilaku. Kesimpulan yang kurang lebih sama juga diperoleh dari hasil penelitian meta-analisis yang dilakukan oleh Van dan Putte pada tahun 1991 (Eagly Chaiken, 1993).

Teori tindakan beralasan sangat sesuai untuk menjelaskan hubungan sikap dan perilaku seseorang dalam konteks perilaku yang memiliki ciri-ciri sederhana, umum, dan mudah dilakukan di bawah kontrol individu yang bersangkutan (Eagly, 1992). Dalam perkembangan selanjutnya, banyak variasi yang masih berbasis pada teori tindakan beralasan yang berupaya menjelaskan hubungan yang ada terkait hubungan sikap dan perilaku dengan menambah berbagai variabel tambahan sebagai determinan niat perilaku. Salah satu variasi penelitian teori tindakan beralasan itu misalnya adalah teori tindakan terencana (*planned behavior theory*) yang dikembangkan oleh Ajzen pada tahun 1992. Teori tindakan terencana memberi variabel tambahan kontrol perilaku yang dipersepsi (*perceived behavioral control*). Variabel tambahan ini adalah persepsi seseorang tentang kemudahan atau kesulitan untuk melakukan suatu perilaku. Variasi model ini cukup sesuai untuk menjelaskan perilaku yang kurang dapat dikontrol oleh individu, yaitu perilaku yang lebih bersifat spesifik dan lebih kompleks (Eagly, 1992).

## **E. Persuasi dan Perubahan Sikap**

Persuasi adalah suatu usaha secara cermat dari seseorang atau suatu kelompok untuk memengaruhi keyakinan, sikap, dan perilaku orang lain atau kelompok lain pada arah tertentu. Dalam konteks persuasi yang menekankan pada perubahan sikap, Colman (2006) menjelaskan bahwa persuasi adalah proses pengubahan

sikap yang dilakukan melalui presentasi pesan yang bermuatan argumen-argumen yang melemahkan atau menguatkan seseorang, obyek, atau isu tempat seseorang mengarahkan sikapnya.

Efektivitas proses persuasi sangat bergantung pada keberhasilan proses komunikasi. Proses komunikasi yang efektif membutuhkan kesatuan situasi antara pengirim pesan dan penerima pesan tentang isi suatu pesan.

Terdapat tiga faktor penting yang perlu diperhatikan agar suatu komunikasi dapat berjalan secara efektif. Tiga faktor itu adalah komunikator, isi pesan, dan sasaran.

Seorang komunikator harus memenuhi syarat keterpercayaan dari penerima pesan, kepakaran disukai oleh penerima pesan dan memiliki beraneka sumber dalam memperjelas isi pesan yang ingin disampaikan. Syarat-syarat itu merupakan faktor-faktor yang dapat meningkatkan efektivitas komunikator dalam melakukan persuasi agar dapat mengubah sikap yang dimiliki oleh sasaran.

Faktor-faktor yang dapat memengaruhi efektivitas pesan adalah kemampuan isi pesan untuk menimbulkan rasa cemas, penarikan secara eksplisit isi pesan oleh penerima, dan kecenderungan isi pesan untuk mengarahkan kebenaran isi pesan hanya dari satu sisi.

Dalam diri sasaran persuasi, kita dapat membagi kepribadian mereka menjadi kelompok yang mudah untuk dipersuasi dan kelompok yang sulit untuk dipersuasi. Namun pembagian itu harus mempertimbangkan sumber persuasi, intensitas persuasi, dan muatan isu-isu

yang disampaikan. Dalam penelitian Jaccard (Zanden, 1984) ditemukan bahwa semakin individu terlibat pada suatu isu dan merasa berkepentingan dengan hasilnya, maka ia semakin menolak adanya usaha-usaha persuasi dari para komunikator. Demikian pula pada penelitian Lord, Ross dan Lepper pada tahun 1979 (Zanden, 1984) disimpulkan bahwa orang yang memiliki opini kuat terhadap suatu isu-isu sosial hanya bersedia menerima informasi-informasi yang menguatkan opininya itu.

Berdasar pada deskripsi tentang tiga faktor penentu keberhasilan komunikasi, secara umum dapat disimpulkan bahwa efektivitas komunikasi yang dirancang untuk mengubah keyakinan, sikap, dan perilaku sangat bergantung pada banyak faktor. Oleh karena itu, membuat suatu kesimpulan hanya pada satu faktor, seperti pada faktor kerentanan seseorang terhadap stimulus persuasi berdasarkan kepribadiannya merupakan suatu kesimpulan yang kurang tepat dan terlalu menyederhanakan masalah.

Selain itu faktor kecerdasan sasaran (target) persuasi ditengarai juga merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi keberhasilan suatu proses persuasi untuk mencapai perubahan sikap. Berbagai hasil penelitian menunjukkan kesimpulan yang kurang konklusif. Pada satu sisi, semakin tinggi kecerdasan yang dimiliki seseorang maka semakin mungkin ia mempertimbangkan sudut pandang yang berbeda dari sikap yang diyakininya. Namun, pada satu sisi lain dalam diri orang-orang yang memiliki kecerdasan superior ada resistensi terhadap sudut pandang yang berbeda. Orang-orang dengan kecerdasan superior sangat sulit untuk di persuasi. Dalam hal ini, orang-orang dengan

kecerdasan superior, dapat dengan mudah mendeteksi kelemahan-kelemahan argumen yang terdapat pada sudut pandang yang berbeda dari yang diyakini oleh dirinya (Strickland, 2001).

## **Kesimpulan**

Sikap bisa didefinisikan sebagai kombinasi dari reaksi kognitif, afektif, dan kecenderungan perilaku, atau sebagai penilaian positif atau negatif terhadap suatu objek tertentu. Persuasi adalah suatu usaha secara cermat dari individu atau kelompok untuk memengaruhi keyakinan, sikap, dan perilaku orang lain atau kelompok lain pada tujuan tertentu. Perubahan sikap pada diri individu dipengaruhi oleh kemampuan melakukan persuasi.

## **Pendalaman**

1. Bagaimana sikap mampu memengaruhi perilaku?
2. Faktor apa saja yang bisa membuat perubahan pada sikap seseorang?
3. Ceritakan pengalamanmu saat Anda melakukan perubahan sikap yang berpengaruh kepada perubahan perilaku, proses apa yang terjadi?

## BAGIAN 5

### MEMAHAMI DIRI

#### Tujuan;

- Mahasiswa memahami pengertian diri (*self*)
- Mahasiswa memahami persepsi diri
- Mahasiswa memahami metode persepsi diri
- Mahasiswa memahami persepsi diri dan penilaian sosial
- Mahasiswa memahami kesalahan-kesalahan dalam persepsi diri
- Mahasiswa memahami konsep diri
- Mahasiswa memahami harga diri
- Mahasiswa memahami regulasi diri

*Seperti embun, menemanimu sebentar saja,  
Setelah itu akan menguap,  
Jatuh ke tanah dan kemudian mati*

## A. Diri (*Self*)

*Self* sudah lama menjadi bahasan serius dari filsafat. Menurut Hattie (dalam Rayner, 2001), Leary dan Tangney (2003), bahasan mengenai *self* bisa ditemukan pada karya-karya filsuf klasik seperti Plato ataupun Aristoteles (428-347 SM). Keduanya disebut-sebut sebagai orang yang pertama kali melakukan pembahasan intelektual mengenai *self*. Leary dan Tangney (2003) juga menyebutkan adanya bukti bahwa dunia Timur sebenarnya sudah lebih awal membicarakan masalah *self* tersebut. Seperti dalam Upanishade yang di tulis di India sebelum tahun 600 M, Tao Te Ching di China pada tahun 500 SM, dan filsafat Gautama Buddha pada tahun 563-483 SM.

Perkembangan berikutnya, bahasan mengenai *self* ditemukan pada konteks religiusitas dan teologis. Pesan-pesan religius, termasuk dalam Islam, banyak mengandung bahasan mengenai *self*. Kemudian, pada masa pencerahan (*enlightment*) muncul banyak filsuf yang juga membicarakan mengenai *self* seperti Descartes, Locke, Hume, Leibnitz, Berkeley, dan Kant.

Bahasan yang cukup detail mengenai *self* dalam perspektif psikologi pertama kali disampaikan oleh William James pada tahun 1890-an. James meletakkan konsep dasar untuk memahami *self* dan sekaligus menekankan arti penting penelitian mengenai *self* untuk memahami perilaku manusia (Leary dan Tangney, 2003).

Apa pengertian *self* tersebut? Ada banyak pengertian mengenai *self*. Menurut Leary, McDonald, dan Tangney (2003), paling tidak ada lima cara bagaimana para pakar dalam bidang sosial dan perilaku memahami *self* dan

unsur-unsurnya. Pertama, *self* dipandang sebagai *total person* (keseluruhan individu). *Self* dianggap identik dengan orang. Namun, menurut Olson, pengertian ini bukanlah yang dimaksud dalam psikologi. Dalam psikologi, *self* tidak sama dengan orang, tapi setiap orang mempunyai *self*. Kedua, *self* dipandang sebagai kepribadian. Wuclund dan Eckert dan Tesser memandang *self* sebagai keseluruhan atau bagian dari kepribadian seseorang. Pandangan ini, menurut Leary, McDonald, Tangney (2003), cukup membingungkan. Menurut Cattell dan Lecky (dalam Frey dan Carlock, 1984), *self* justru merupakan sesuatu yang mengorganisasikan dan menyatukan *traits* dan kekuatan dari kepribadian. Jadi, *self* lebih luas daripada kepribadian.

Ketiga, *self* dipandang sebagai subyek yang mengalami (*as experiencing subject*). Pandangan William James yang membagi *self* menjadi dua, yaitu *self* sebagai subjek (*self-as-knower*) dan *self* sebagai objek (*self-as-knownen*) termasuk pada kategori ini. Keempat, *self* dipandang sebagai *executive agent*, yaitu, *self* sebagai pengambil keputusan dan *doer* yang meregulasi perilaku seseorang. Yang terakhir, *self* dipandang sebagai kepercayaan terhadap diri sendiri. *Self* diartikan sebagai persepsi, pikiran, dan perasaan terhadap diri sendiri.

Berdasarkan kelima cara tersebut, Leary, McDonald, dan Tangney (2003), kemudian membuat definisi lain mengenai *self*. Menurut mereka *self* adalah "*kelengkapan psikologis yang memungkinkan refleksi diri berpengaruh terhadap pengalaman kesadaran, yang mendasari semua jenis persepsi, kepercayaan dan perasaan tentang diri sendiri, serta yang memungkinkan seseorang untuk*

*meregulasi perilakunya sendiri*”. Definisi tersebut tampak menggabungkan tiga cara pendefinisian terakhir yang sudah disampaikan di atas yaitu *self as experiencing*, *executive agents*, *belief about oneself*.

Sekarang, bagaimana pandangan tasawuf mengenai *self*? Dalam tradisi tasawuf dikenal beberapa konsep seperti hati (*al-qalb*), roh (*ar-ruh*), jiwa (*an-nafs*), dan akal (*al-aqlu*). Penting untuk memahami keempat konsep tersebut supaya terlihat struktur dan dinamikanya serta kemudian bisa dipahami konsep mana yang relevan dengan konsep *self*. Dari beberapa penjelasan mengenai keempat konsep tersebut, yang paling mendekati konsep *self* adalah konsep hati atau *al-qalbu*.

Hati, walaupun bermakna juga sebagai segumpal darah yang ada di dalam dada, juga diartikan sebagai substansi yang halus dan mampu merefleksikan sesuatu. Hati merupakan pusat ilmu pengetahuan (*ma'rifat*) dan mempunyai kuasa untuk mengatur dan menguasai semua anggota tubuh (*executive agenst*). Menurut An-Nazar (2001), hati pun merupakan pusat segala bentuk emosi, pengalaman, perasaan, dan akhlak (*beliefs about oneself*). Sa'id Hawwa (1995) mengatakan bahwa hati merupakan hakikat manusia. Hatilah yang tahu, mengerti dan paham. Hati juga yang mendapat perintah, yang dicela, diberi sanksi, dan yang mendapat tuntutan (*experiencing subject*).

Bagaimana hubungan hati dengan roh dan nafs? Menurut At-Tirmidzi (dalam An-Nazar, 2001), roh yang bersifat samawi memanggil hati agar selalau taat kepada Allah SWT., sedangkan nafs yang bersifat ardiyah mengajak hati pada perilaku syahwat dan kesenangan.

Roh dan nafs berebut simpati hati, karena kalau hati bisa dikuasai, maka segala hal berada dalam kendalainya.

Pandangan lain menyebutkan bahwa yang mirip dengan konsep *self* adalah an-nafs. Menurut Ibnu Ishak (dalam Baharuddin, 2004) an-nafs mempunyai dua arti, pertama an-nafs diartikan sebagai nyawa, dan yang kedua an-nafs diartikan sebagai diri atau hakikat diri. Baharuddin (2004), misalnya, mengatakan bahwa an-nafs merupakan elemen dasar psikis manusia yang mengandung arti sebagai satu dimensi jiwa yang memiliki fungsi dasar dalam susunan organisasi jiwa manusia. Disebutkan juga, an-nafs karena kebesarannya mempunyai kemampuan untuk mewedahi dimensi-dimensi jiwa lainnya, seperti al-qalb, ar-ruh, al-aqlu, dan al-fitrah. An-nafs bisa mewedahi potensi-potensi dari masing-masing dimensi psikis, baik yang positif atau takwa maupun negatif atau fujur. An-nafs dipandang sebagai dimensi jiwa yang berada diantara ar-ruh yang membawa cahaya dan jism yang membawa kegelapan.

## **B. Persepsi Diri (*Self Perception*)**

Persepsi adalah merupakan proses pemaknaan terhadap stimulus. Sebagai suatu proses, persepsi selalu mensyaratkan objek. Objek persepsi sangat beragam, salah satunya adalah *self*. Sebagai objek persepsi, *self* bukanlah objek tunggal, tapi objek yang memiliki aspek-aspek yang sangat kompleks. Secara umum aspek-aspek dari *self* itu bisa dikategorikan menjadi empat kategori: aspek fisik, psikologis, sosial-kultural, dan spiritual.

*Self* sebagai objek dari persepsi, merupakan objek persepsi yang sangat penting. Menurut Baron dan Byrne (1997), *self* merupakan pusat dari dunia sosial

kita. Akibatnya, daya tarik *self* bagi diri kita sendiri akan selalu kuat. Kita tertarik pada apa pun yang terkait dengan diri sendiri melebihi apapun. Kita mempunyai perhatian yang sangat luar biasa terhadap informasi-informasi yang relevan dengan diri kita. Tidak heran, jika kemudian, kita menjadi sangat sensitif dan efektif di dalam mengelola informasi-informasi apapun yang berkaitan dengan diri kita dibanding dengan pengelolaan informasi lainnya (*self reference effect*). Buktinya, kita biasanya mudah mengingat informasi-informasi yang relevan dengan diri kita daripada informasi-informasi lainnya.

Pemahaman terhadap diri sendiri penting supaya kita bisa mengendalikan kehidupan kita sehari-hari (Dunning, 2005). Kita perlu mengenal kelebihan dan kelemahan supaya secara tepat dapat menentukan sikap dan perilaku yang dapat mendatangkan keuntungan dan menghindarkan diri dari kerugian. Di zaman Yunani misalnya, para raja dan ratu secara khusus mendatangi *Oracle of Delphi* untuk mengetahui jati diri dan masa depannya. Imam Al Gazhali menyebutkan bahwa mengenal diri sendiri adalah kunci untuk mengenal Tuhan. Al Gazhali mengutip sebuah hadis walaupun kata Ibnu Taimiyah termasuk hadis maudhu, "barang siapa mengenal dirinya, maka dia akan mengenal Tuhannya". Al Gazhali pun mengutip surat Fushilat [41] ayat 53, yang berbunyi: "Akan Kami tunjukkan ayat-ayat Kami di dunia ini dan dalam diri mereka agar kebenaran tampak bagi mereka".

Sepintas memahami diri sendiri tampaknya mudah. Perkiraan itu muncul karena menyatunya antara subjek dan objek pemahaman. Diri sendiri berperan

sebagai subjek dan juga sebagai objek. Namun, pada kenyataannya tidak semudah apa yang diperkirakan. Hal itu dijelaskan secara argumentatif oleh Dunning, seorang psikolog yang secara khusus mengkaji *self evaluation*, dalam bukunya "*Self-Insight: Roadblocks and Detours on The Path to Knowing Thyself*". Menurut Danning (2005), sangat mengejutkan ternyata memahami diri secara akurat tidak semudah yang diperkirakan. Beberapa hasil penelitian yang dia ungkapkan membuktikan bahwa pemahaman terhadap diri sendiri juga ternyata tidak lebih akurat dibanding pemahaman terhadap orang lain.

Misal, penelitian Hansford dan Hattiem (dalam Dunning, 2005) menyebutkan bahwa persepsi orang terhadap kecerdasannya sendiri hanya berkorelasi 0.2 dengan tes IQ dan 0.3 dengan tugas-tugas yang mensyaratkan kecerdasan. Koefisien korelasi terlebih lebih rendah dibanding kemampuan persepsi kita terhadap orang lain. Seperti penelitian DePaulo, Charlton, Cooper, Lindsay, dan Muhlenbruck (dalam Dunning, 2005) menunjukkan bahwa persepsi terhadap orang lain yang berbohong korelasi 0,4 dengan kenyataan yang sesungguhnya. Penelitian Dunning dan Justin Kruger pada tahun 1999 menunjukkan kecilnya korelasi antara *perceived performance* dan *actual achievement*. Lebih kecil lagi pada subyek yang berada pada kuartil keempat pada tes mengenai *logical reasoning*.

Apa yang disampaikan di atas adalah hukum perilaku yang diabstraksikan dari ayat-ayat kauniah. Berkenaan dengan itu, Allah ﷻ, dalam Al-Quran tampaknya mengisyaratkan bahwa persepsi diri secara akurat itu memang tidak mudah. Kita dianjurkan untuk berhati-hati di dalam melakukan penilaian terhadap diri kita

sendiri. Misal, dalam surat Al-Hujuraat [49] ayat 11, Allah ﷻ, mengingatkan manusia agar tidak saling menghinakan sebab boleh jadi orang yang dihinakan itu lebih baik daripada orang yang menghina. Di ayat 216 surat AL-Baqarah [2]. Allah ﷻ, pun mengingatkan bahwa boleh jadi kamu membenci sesuatu padahal ia amat baik bagimu, dan boleh jadi kamu menyukai sesuatu, padahal ia amat buruk bagimu.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا يَسْخَرَ قَوْمٌ مِّنْ قَوْمٍ عَسَىٰ أَن يَكُونُوا  
 خَيْرًا مِّنْهُمْ وَلَا نِسَاءٌ مِّنْ نِّسَاءٍ عَسَىٰ أَن يَكُنَّ خَيْرًا مِّنْهُنَّ  
 وَلَا تَلْمِزُوا أَنفُسَكُمْ وَلَا تَنَابَرُوا بِاللِّقَابِ بِئْسَ الْإِسْمُ  
 الْفُسُوقُ بَعْدَ الْإِيمَانِ وَمَنْ لَّمْ يَتُبْ فَأُولَٰئِكَ هُمُ الظَّالِمُونَ

*Hai orang-orang yang beriman, janganlah sekumpulan orang laki-laki merendahkan kumpulan yang lain, boleh jadi yang ditertawakan itu lebih baik dari mereka. Dan jangan pula sekumpulan perempuan merendahkan kumpulan lainnya, boleh jadi yang direndahkan itu lebih baik. Dan janganlah suka mencela dirimu sendiri dan jangan memanggil dengan gelaran yang mengandung ejekan. Seburuk-buruk panggilan adalah (panggilan) yang buruk sesudah iman dan barangsiapa yang tidak bertobat, maka mereka itulah orang-orang yang zalim.*  
**(QS Al-Hujuraat [49]:11)**

وَعَسَىٰ أَن تَكْرَهُوا شَيْئًا وَهُوَ خَيْرٌ لَّكُمْ وَعَسَىٰ أَن تَحِبُّوا شَيْئًا وَهُوَ شَرٌّ لَّكُمْ وَاللَّهُ يَعْلَمُ وَأَنْتُمْ لَا تَعْلَمُونَ

....Boleh jadi kamu membenci sesuatu, padahal ia amat baik bagimu, dan boleh jadi (pula) kamu menyukai sesuatu, padahal ia amat buruk bagimu; Allah mengetahui, sedang kamu tidak mengetahui.

**(QS Al –Baqarah [2] : 216)**

### **C. Metode Persepsi Diri**

Bagaimana kita bisa sampai pada pemahaman mengenai diri kita sendiri? Kita mempunyai pemahaman yang unik tentang diri kita. Pemahaman tersebut bukanlah pemahaman sekaligus jadi, tapi melalui proses panjang. Bahkan dalam beberapa hal, proses pemahaman diri sendiri itu bukan tanpa akhir. Kita kadang tidak puas dan kemudian melakukan pembaruan atas pemahaman kita pada diri kita sendiri.

Brehn dan Kassin (1996) menyebutkan empat sumber untuk memahami diri sendiri, yaitu : introspeksi (*introspection*), pengamatan terhadap perilaku sendiri (*perception of our own behaviour*), pengaruh orang lain (*influence of other people*), dan ingatan auto biografis (*autobiographical memory*). Taylor, Peplau, dan Sears (1997) mengidentifikasi beberapa sumber pemahaman diri yang sangat beragam, yaitu sosialisasi, penilaian terhadap reaksi orang lain pada kita (*reflected appraisal*), feedback dari orang lain, persepsi diri, kekhasan lingkungan (*environmental distinctiveness*), perbandingan dengan orang lain (*social comparison*), dan identitas sosial (*social identity*).

Berdasarkan apa yang disampaikan oleh Brehm dan Kassin (1995) dan Taylor, Peplau, dan Sears (1997), terdapat beberapa sumber pemahaman diri :

1. Introspeksi. Introspeksi berarti melakukan peninjauan ke dalam diri sendiri, pikiran dan perasaan kita. Kita menggali memori tentang kejadian-kejadian yang pernah dialami, dan berdialog dengan diri sendiri (*self talking*).

Dibanding cara-cara yang lain, introspeksi mempunyai beberapa kelebihan. introspeksi dapat dilakukan kapanpun dan dimanapun tanpa tergantung pada orang lain. Dengan introspeksi kita juga bisa memasuki hal-hal pribadi tanpa takut kehilangan harga diri atau merasa malu. Muhammad ﷺ mengisyaratkan hal ini dengan sabdanya: "*Evaluasilah dirimu, sebelum dievaluasi oleh orang lain...*" (HR Imam Ahmad).

2. Pengamatan terhadap diri sendiri. Pengamatan terhadap perilaku sendiri. Cara ini pertama kali disebut-sebut oleh Daryl Bem dengan teorinya *self-perception theory*. Bem percaya bahwa cara memahami diri sama saja dengan cara kita memahami orang lain. Dengan teori *self perception* -nya, Bem (1972) menyatakan bahwa:

"Individu dapat mengetahui sikap, emosi, dan *internal state*-nya sendiri dengan cara menyimpulkannya dari hasil pengamatan terhadap perilaku *overt*-nya sendiri dan/atau lingkungan tempat perilaku itu terjadi. Jika tanda-tanda internalnya tampak lemah, kabur, dan tidak bisa dimaknai, individu tersebut akan mengalami posisi seperti orang lain, yaitu lebih menekankan pada tanda-tanda eksternal untuk menyimpulkan *inner-state*-nya".

Namun, pemahaman terhadap perilaku diri sendiri ini ada batasnya. Menurut Bem, orang tidak akan mengambil kesimpulan tentang keadaan internalnya dari hasil pengamatan perilaku jika pada saat itu terdapat tekanan situasional, baik berupa hadiah ataupun hukuman (Bem, 1972).

3. Penilaian orang lain. Ironi memang bahwa sebagian dari diri kita ternyata misteri bagi diri kita sendiri. Pada saat itu, kita memerlukan orang lain untuk membantu memahaminya. Kita membutuhkan bantuan orang lain bukan saja untuk mengetahui sesuatu yang luput dari perhatian kita, tapi juga untuk membantu meningkatkan objektivitas pemahaman kita. Berkenaan dengan itu, Luft (dalam Frey & Secord, 1984) menyampaikan bahwa *self* itu terdiri dari aspek yang diketahui dan tidak diketahui diri sendiri, serta aspek yang diketahui dan tidak diketahui orang lain.

Tabel Johari Window

	<b>Saya tahu</b>	<b>Saya tidak tahu</b>
<b>Orang lain tahu</b>	<i>Open</i>	<i>Blind</i>
<b>Orang lain tidak tahu</b>	<i>Private</i>	<i>Unknown</i>

Berdasarkan pengetahuan yang diketahui dan tidak diketahui diri sendiri dan orang lain, Luft membagi *self* menjadi empat kategori. Kategori pertama adalah *self* yang merupakan ruang terbuka atau *open*, yang meliputi pikiran, perasaan,

atau perilaku kita yang diketahui baik oleh diri kita sendiri maupun orang lain. Kedua, *self* yang merupakan ruang buta atau *blind*, yang meliputi pikiran, perasaan, atau perilaku kita yang kita tidak ketahui, tapi orang lain mengetahuinya. Ketiga, *self* yang merupakan ruang rahasia atau *private*, yang meliputi pikiran, perasaan, dan perilaku yang tidak diketahui orang lain hanya kita dan hanya kita yang tahu. Terakhir, *self* yang merupakan ruang gelap atau misterius, yang meliputi aspek-aspek dari diri kita yang tidak diketahui baik oleh diri kita maupun orang lain.

Orang lain membantu kita di dalam memahami diri sendiri bisa secara langsung ataupun tidak. Secara langsung, jika orang lain secara aktif memberikan *feedback* mengenai pemahaman mereka tentang diri kita. Misal, komentar teman kita, "kamu cantik sekali hari ini", adalah penilaian orang lain yang bersifat langsung. Secara tidak langsung bisa dengan cara melakukan perbandingan sosial atau melakukan refleksi terhadap reaksi orang lain atau perilaku-perilaku kita.

4. Perbandingan sosial. Berkenaan dengan perbandingan sosial, Festinger (dalam Brehm & Kassin, 1996) menyatakan bahwa ketika kita merasa tidak pasti dengan kemampuan atau opini diri sendiri dan tidak ada informasi objektif yang bisa dijadikan ukuran, maka kita akan menggunakan orang lain sebagai pembanding (*sosial comparison*). Jadi, kita bisa menggunakan orang lain sebagai pembanding atau parameter untuk menilai diri sendiri.

Perbandingan sosial bisa bersifat *downward* (ke bawah) atau *upward* (ke atas). Perbandingan ke atas ataupun ke bawah mempunyai efek yang berbeda terhadap pemahaman kita mengenai diri sendiri. Oleh karena itu, dalam Islam, perbandingan sosial sebaiknya dilakukan dengan selektif. Kita disarankan tidak sembarang melakukan perbandingan sosial. Sebagai contoh, supaya terhindar dari perasaan putus asa dan kufur nikmat, Muhammad Saw. pernah bersabda, "*lihatlah pada orang yang lebih rendah daripada kamu, dan janganlah melihat pada orang yang lebih tinggi dari kamu.....*:(Riwayat Bukhori Muslim). Tapi, untuk masalah-masalah yang berkaitan dengan agama, maka kita disarankan untuk melihat kepada orang yang lebih tinggi.

Perbandingan sosial mempunyai beberapa motif. Menurut Taylor, Peplau, dan Sears (19970, motif perbandingan sosial tidak hanya untuk meningkatkan akurasi persepsi diri. Menurut mereka, terhadap tiga motif dari perbandingan sosial :

- a. Meningkatkan akurasi evaluasi diri. Kita kadang ingin mendapatkan informasi yang akurat tentang diri kita. Untuk itu, kita melakukan perbandingan sosial. Kita membandingkan diri kita dengan orang lain supaya mendapatkan pemahaman yang akurat.
- b. *Self enhancement*. Perbandingan sosial kadang dimaksudkan untuk mendapatkan evaluasi diri yang lebih positif. Pada prosesnya, perbandingan sosial dengan motif ini membuat kita melakukan *downward social comparison*.
- c. *Self improvement*. Terakhir, perbandingan sosial kadang dimaksudkan untuk meningkatkan

kemampuan dan kesuksesan diri. Perbandingan dilakukan dengan cara *upward social comparison*, dengan harapan kita mendapat informasi yang dapat menjadi acuan untuk meningkatkan diri.

5. Refleksi terhadap reaksi orang lain. Charles Horton Cooley pada tahun 1902 yang dikenal sebagai *symbolic interactionist* berpendapat bahwa orang lain berfungsi sebagai cermin sehingga kita bisa melihat diri sendiri melalui orang lain (*looking glass self*). Menurut Cooley, *self* berkembang berhubungan dengan orang lain yang ada di lingkungannya. Dia berpendapat bahwa *self* tidak bisa dipisahkan dari pengaruh sosial dan beranggapan bahwa *self* terbentuk sebagai refleksi dari pandangan-pandangan yang dipegang orang lain. Menurut pandangan Cooley, kita mengganti bagaimana orang lain memandang dirinya, dan memasukkan pandangan-pandangan tersebut ke dalam konsep dirinya (Tice & Wallace, 2003).

Jadi, jika ingin mengetahui apakah kita termasuk orang yang menarik atau tidak, misalnya kita bisa mengamati bagaimana perilaku orang lain ketika bersama-sama kita. Jika setiap orang tidak suka berlama-lama dengan kita, mengobrol seperlunya, ketemu pura-pura tidak melihat, tidak mau terbuka atau ngobrol tanpa kehangatan, maka kita bisa simpulkan bahwa kita sepertinya termasuk orang tidak begitu menarik bagi orang lagi. Firman Allah ﷻ. Dalam surat Al-Imron [3] ayat 159 berbunyi : .....*sekiranya kamu bersikap keras dan berhati kasar, tentulah mereka menjauhkan diri dari sekelilingmu.....* ayat tersebut menjelaskan bahwa pengambilan jarak yang dilakukan oleh orang lain

pada kita sebagai petunjuk bahwa sikap kita yang keras dan kasar pada orang lain.

6. Sosialisasi. Sebagian pemahaman kita mengenai diri kita terbentuk melalui sosialisasi dalam kelompok ataupun masyarakat. Kita mengenal dan mengalami nilai-nilai, keyakinan, aktivitas budaya, ritual keagamaan, disiplin kerja, dan lain-lain. Kita pun kemudian mengidentifikasi diri kita dengan kelompok tertentu, atau yang biasa disebut dengan identitas sosial. Kita pun memahami diri kita sebagai bagian dari agama tertentu (*ingroup*) bukan bagian dari agama tertentu (*outgroup*), bagian dari etnik tertentu (*ingroup*) bukan bagian dari etnik tertentu (*outgroup*), dan lain-lain.

Berkaitan dengan metode mengenali kekurangan diri sendiri, Al Ghazali (1994) menyebutkan beberapa metode. Pertama, kekurangan diri bisa diketahui melalui guru yang mengetahui masalah-masalah kejiwaan. Al Ghazali menyarankan kepada kita untuk mengikuti saran-saran yang disampaikan oleh guru tersebut. Kedua, kekurangan diri bisa diketahui melalui pergaulan dengan teman-teman yang menjaga nilai-nilai keagamaan. Kita bisa mengamati perilaku-perilaku yang ditampilkannya, atau kita mendapatkan teguran jika perilaku kita tidak sesuai dengan nilai-nilai keagamaan yang mereka yakini (QS Al-Ashr [103]: 3). Ketiga, kekurangan diri sendiri bisa diketahui melalui refleksi terhadap kritik, atau celaan dari orang-orang yang membenci. Orang yang membenci, dikatakannya, akan lebih peka terhadap kekurangan yang dimiliki daripada orang-orang yang mencintai. Terakhir, kekurangan diri sendiri bisa

diketahui melalui pergaulan dengan orang-orang. Al Ghazali seperti halnya Charles Chorton Cooley dengan *looking glass self*-nya, menganggap bahwa seseorang merupakan cermin bagi yang lainnya. Pergaulan di masyarakat akan membuat kita belajar tentang karakter-karakter yang disukai dan dibenci orang-orang, serta membandingkannya dengan karakter yang dimiliki diri sendiri. Kita kemudian akan mengetahui karakter diri sendiri yang tidak sesuai dengan apa yang diharapkan oleh orang-orang.

#### **D. Persepsi Diri Dan Penilaian Sosial**

Krueger, Alicke, & Dunning (2005) menyatakan bahwa "kebanyakan dari pikiran tokoh-tokoh pendiri psikologi modern mengakui bahwa persepsi terhadap orang lain terkait dengan persepsi terhadap diri sendiri". Berikut adalah tokoh-tokoh dan pemikirannya yang diduga mendukung asumsi tersebut (lihat Krueger, Alicke, & Dunning, 2005):

1. William James (1915) menyatakan bahwa orang memandang keinginan-keinginan dirinya sendiri sama dengan keinginan-keinginan orang lain.
2. Sigmund Freud (1924-1956) percaya bahwa orang memproyeksikan kepada orang lain impuls-impuls yang jika disadari akan mengancam dirinya.
3. Karen Horney (1939) percaya bahwa secara esensial tidak jauh berbeda dengan kecenderungan untuk mengasumsikan secara naif bahwa perasaan atau reaksi orang lain sama dengan apa yang kita lakukan.
4. Bagi Carl Rogers (1951), merupakan sesuatu yang sangat penting bahwa terdapat kesamaan mendasar antara persepsi diri dan persepsi sosial. Sebab, Carl Rogers menganggap bahwa pengalaman sosial orang itu diorganisasikan ke dalam struktur dirinya.

5. William McDougall (1908), Margareth Mead (1934), and Sullivan (1947) juga mengakui hubungan antara konsep diri dan persepsi sosial.
6. Krech dan Crutchfield (1948) menekankan bahwa hubungan antara diri dan orang lain merupakan komponen yang sangat penting dalam bidang psikologi.
7. Combs dan Snygg (1959) menyatakan bahwa karakteristik perilaku orang lain dipersepsi dan dinilai dengan menggunakan diri sendiri sebagai kerangka atau *frame of reference*.

Jadi, pemahaman kita terhadap diri kita sendiri ternyata mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap penilaian kita terhadap orang lain. Pengaruh tersebut, menurut Krueger, Alicke, dan Dunning (2005), bisa membantu atau justru menunggu penilaian kita pada orang lain. Di satu sisi, persepsi diri tersebut dapat mempercepat dan menghemat energi di dalam memahami orang lain, tapi bisa saja menjadi tidak akurat dan keliru. Hal itu bisa dipahami karena faktor-faktor subjektif yang ada dalam diri kita seperti kepribadian, motivasi, emosi, sikap, dan nilai-nilai moral yang diyakini belum tentu sama dengan apa yang orang lain miliki.

Subjektivitas yang bisa terjadi tersebut, maka kita sebaiknya hati-hati dan tidak mudah di dalam melakukan penilaian pada orang lain. Sehubungan dengan itu, terdapat ayat-ayat qauliyah secara khusus meminta kita untuk hati-hati di dalam melakukan penilaian terhadap orang lain dan tidak mudah percaya pada berita yang tidak pasti. Kita diperintahkan untuk tidak berburuk sangka (QS Al- Hujurat [49] : 2); tetap menghadapkan wajah kepada teman berbicara sampai bicara selesai

(HR Eth-thabrani), dan melakukan tabayun ketika mendapatkan informasi dari orang yang tidak terpercaya (QS Al-Hujuraat [49] : 6).

Bagaimana pengaruh persepsi diri terhadap penilaian sosial tersebut bisa dijelaskan? Kueger, Alicke, dan Dunning (2005) menjelaskan bagaimana persepsi diri itu berpengaruh terhadap penilaian sosial. Menurut mereka, paling tidak terdapat isu yang menarik perhatian para peneliti:

1. *Self* sebagai sumber informasi ketika memahami orang lain : persepsi kesamaan (*perception of similiary*)

Kadang kita bertemu dengan seseorang dan kita tidak memiliki informasi apapun tentang orang tersebut. Padahal, sebagai manusia pada umumnya kita mempunyai kebutuhan untuk memahami dan mengendalikan lingkungan sosial, seperti yang dikatakan Heider. Maka, pada saat itu kita biasanya menjadikan informasi untuk memahami orang lain. Dalam hal ini, kita menganggap bahwa apa yang dipikirkan dan dirasakan orang lain sama dengan apa yang kita pikirkan dan rasakan. Dalam tradisi psikoanalisis, fenomena seperti ini disebut dengan proyeksi sosial, yaitu kecenderungan kita untuk memproyeksikan atribut-atribut yang dimiliki terhadap orang lain.

2. *Self* sebagai sumber informasi ketika memahami orang lain; persepsi perbedaan dan keunikan (*perception of difference an uniqeness*). Di satu sisi, kita mempunyai kebutuhan untuk diangkat sama seperti orang pada umumnya, tapi di lain sisi kita pun mempunyai kebutuhan untuk tampak unik

dan berbeda dibanding orang lain. *Perception of similarity* mengasumsikan adanya kesamaan antara diri kita dengan orang lain, sedang *perception of difference* sebaliknya, yaitu mengasumsikan adanya perbedaan antara diri kita dan orang lain. Pepatah bahwa "halaman tetangga sering kali terlihat lebih hijau daripada halaman diri sendiri" atau fenomena *self serving* bias dalam teori atribusi merupakan salah satu contoh dari *perception of difference*. Kita sering kali menganggap kesuksesan diri sendiri dikarenakan faktor internal, sedangkan kesuksesan orang lain dikarenakan oleh faktor eksternal dan kegagalan diri sendiri karena faktor eksternal, sedangkan orang lain faktor eksternal.

3. *Self* sebagai standar di dalam mengevaluasi orang lain.

Penilaian sosial memerlukan standar. Dalam banyak kesempatan, standar penilaian sosial yang kita pakai adalah standar personal kita. Pemahaman tentang kelebihan dan kekurangan diri kita sendiri berpengaruh terhadap standar yang dipakai ketika melakukan penilaian terhadap orang lain. Menurut Dunning dan Hayes (dalam Boven dan Loewenstein, 2005), "secara ilmiah orang menggunakan dirinya sebagai standar perbandingan di dalam mengevaluasi penampilan orang lain."

4. *Self* sebagai standar moral

Selain dijadikan sebagai standar di dalam melakukan penilaian sosial, *self* juga dipakai sebagai standar dalam penilaian moral. Dalam beberapa kasus, standar penilaian moral bersifat egosentris (Alicke dalam Krueger, Alicke, & Dunning, 2005).

Pelanggaran moral yang dilakukan oleh diri sendiri, dinilai lebih ringan dibanding pelanggaran moral yang sama yang dilakukan oleh orang lain (Valdesolo & DeSteno, 20070).

### **E. Kesalahan-Kesalahan Dalam Persepsi Diri**

Sepintas sepertinya memahami diri sendiri itu akan lebih mudah dibandingkan dengan memahami orang lain. Alasannya mungkin karena menyatunya subjek dan objek pemahaman sekaligus, sehingga akses informasi mengenai objek menjadi lebih mudah. Alasannya ini bukan tanpa bukti. Misalnya kita akan lebih mudah mengingat informasi-informasi yang berhubungan dengan diri kita sendiri, daripada mengingat informasi mengenai dengan *self referent effect*.

Namun demikian, pada kenyataannya memahami diri sendiri tidaklah semudah yang dibayangkan. Kesulitan muncul bisa bersumber dari subjek, objek, atau dari hubungan antara keduanya. Sebagai subjek, kita tidak selalu bisa mengambil jarak dan mengambil penilaian apa adanya terhadap diri kita sendiri tanpa ada kepentingan tertentu. Suasana hati, harga diri, keinginan, atau emosi ikut memengaruhi objektivitas dalam menilai diri sendiri. Sebagai objek, diri manusia bukanlah sebuah buku yang mudah dibaca dan dianalisis. Catatan perilaku manusia bukanlah sesuatu yang selalu konsisten dan mudah disimpulkan. Menurut Erick Fromm, manusia juga mengandung paradoks. Manusia tidak hanya memiliki potensi untuk menolong, tapi juga memiliki potensi untuk membunuh. Perilaku manusia pun bukanlah hanya fungsi kesadarannya, tapi juga fungsi dari ketidaksetiaannya. Banyak perilaku yang muncul tanpa disadari dan tidak diketahui sampai perilaku terjadi, atau

orang lain memberitahukannya.

#### Bias-Bias Dalam Persepsi Diri

- *Cognitive conservatism* : kecenderungan untuk tidak mau mengubah pengetahuan dan keyakinan tentang diri sendiri.
- *Barnum effect* : kecenderungan untuk mengklaim bahwa gambaran umum tentang kepribadian tertentu, sesuai dengan karakteristik kepribadian dirinya sendiri.
- *Favorability bias*: kecenderungan untuk menilai informasi positif tentang diri sendiri itu lebih tetap dibanding informasi negatif.
- *Self fulfilling prophecy* : kecenderungan untuk berperilaku yang dapat meyakinkan harapan-harapannya.
- Efek negativitas : kecenderungan untuk memberikan bobot yang lebih besar terhadap karakteristik negatif daripada terhadap karakteristik positif.

#### **F. Konsep Diri (*Self Concept*)**

Usaha kita untuk memahami diri kita sendiri kemudian menghasilkan konsep kita mengenai diri kita sendiri yang disebut dengan konsep diri atau *self concept*. Konsep diri ini, menurut Brehm & Kassin (1996), Taylor, Peplau, dan Sears (1997), adalah kumpulan keyakinan tentang diri sendiri dan atribut-atributnya personal yang dimiliki. Branden (1983) dalam bukunya *Honoring The Self* mendefinisikan konsep diri sebagai pikiran, keyakinan, dan kesan seseorang tentang sifat dan karakteristik dirinya, keterbatasan dan kapabilitasnya, serta kewajiban dan aset-aset yang dimilikinya.

Setiap orang mempunyai pengetahuan dan

keyakinan unik mengenai diri sendiri. Konsep diri ini menjadi identitas yang membedakan antar satu orang dengan yang lainnya. Markus dan Wurf (1987, dalam Kernis dan Goldman, 2003) menggambarkan bahwa *self concept* itu bersifat *multifaceted* yang dapat dibedakan dalam hal sentralitas dan kepentingannya (*centrality and importance*), pencapaian aktual atau pencapaian potensialnya (*actual or potential achievement*), orientasi waktunya (*past, present, atau future*), serta positif negatifnya. Keempat hal itu terdiri dari dua komponen, yaitu komponen konsep diri yang sifatnya stabil (*core self concept*).

Konsep diri kita, di satu sisi, memang tidaklah kaku. Interaksi dengan orang-orang melalui komparasi sosial, ataupun *feedback* dari orang lain berdampak pada perkembangan konsep diri. Apa yang kita alami, apa yang kita dengar, apa yang kita lihat, apa yang kita rasakan, dan apa yang kita lakukan adalah sesuatu yang memengaruhi pembentukan dan perubahan konsep diri kita. Penelitian McGuire pada tahun 1981 (dalam Kernis & Johnson, 1990) sangat baik mengilustrasikan fenomena ini. Dalam penelitiannya, McGuire meminta anak-anak untuk membuat gambaran tentang dirinya sendiri. Anak-anak secara spesifik memberikan gambaran diri yang berbeda dibanding anak lainnya. Semakin banyak proporsi jumlah anak-anak tersebut secara spontan menyebutkan gambaran dirinya yang sesuai dengan jenis kelaminnya. Kernis dan Johnson (1990) mendapatkan kesimpulan bahwa penilaian diri (*self appraisal*) menurun setelah mendapatkan *feedback* negatif, dan akan menjadi lebih positif (Kernis dan Goldman, 2003).

Pada awalnya, ketika bayi, siapa pun belum mempunyai konsep diri. Pada masa anak dan remaja, konsep diri mulai terbentuk, tapi masih sangat tidak stabil. Faktor eksternal masih sangat besar pengaruhnya. Seiring dengan berjalannya waktu, konsep diri mulai terbentuk dan menjadi relatif lebih stabil.

*Self Concept Clarity.* Menurut Campbell (dalam Kernis & Goldman, 2003), satu faktor penting yang berpengaruh besar terhadap perubahan konsep diri adalah *self concept clarity*, yaitu sejauh mana konsep diri seseorang itu secara internal konsisten, stabil, dan dipegang dengan penuh keyakinan. Penelitian Campbell dan kawan-kawannya, menunjukkan hubungan antara rendahnya *self concept clarity* dengan rendahnya *self esteem*, tingginya tingkat depresi, tingginya tingkat kecemasan.

Di sisi lain, konsep diri kita memiliki komponen yang sifatnya stabil. *Self verification* dari Swann pada tahun 1990 memberikan argumentasinya. Teori tersebut menyatakan bahwa konsep diri seseorang terbentuk secara pasti, dan ia mengusahakan beberapa strategi kognitif dan behavioral untuk mempertahankannya. Kita, katanya, berusaha keras untuk mempertahankan stabilitas konsep diri kita dengan menciptakan, mencari, dan mendorong informasi-informasi yang relevan dengan konsep dirinya, serta menghindari dan menolak informasi-informasi yang tidak konsisten dengan konsep dirinya (Kernis & Goldman, 2003).

Rentesth dan Haffner (dalam Baron & Byrne, 1997) menyebutkan bahwa konsep diri memiliki beberapa komponen, yaitu: atribut interpersonal (saya seorang

mahasiswa, saudara perempuan, sopir truk, pemain sepak bola) karakteristik bawaan (saya laki-laki, asli Sunda, berusia 24 tahun) minat dan aktivitas (saya pintar memasak, saya suka nonton film, saya kolektor plangko), *self determination* (saya beragama Islam, saya dapat menyelesaikan studi dengan tepat waktu), aspek eksistensial (saya orangnya menarik, saya orangnya unik), kepercayaan (saya menentang aborsi, saya seorang demokrat), kesadaran diri (saya orang baik, saya suka berbohong), dan diferensiasi sosial (saya berasal dari keluarga miskin, saya orang Indonesia).

### **G. Harga Diri (*Self Esteem*)**

Kebutuhan akan *self esteem*, menurut Branden (1981), melekat pada karakteristik alamiah kita. Tapi, kita tidak dilahirkan dengan pengetahuan yang dapat memenuhi kebutuhan tersebut. Kita harus mencarinya sendiri. Sebagai sesuatu yang sifatnya alamiah, *self esteem* merupakan sesuatu yang sangat penting dan berpengaruh pada proses berpikir, emosi, keinginan, nilai-nilai, dan tujuan kita. Brandon menyebut *self esteem* sebagai kunci yang sangat penting untuk mengenal perilaku seseorang. Lalu, apakah *self esteem* itu? Ada banyak pengertian mengenai *self esteem*. Wells dan Marwell (dalam Mruk, 2006) menyebutkan empat tipe pengertian pengertian *self esteem*. Pertama, *self esteem* dipandang sebagai sikap. Seperti sikap-sikap yang lainnya, *self esteem* menunjuk pada suatu objek tertentu yang melibatkan reaksi kognitif, emosi, dan perilaku, baik positif maupun negatif. Kedua, *self esteem* dipandang sebagai perbandingan antara *ideal self* dan *real self*. Kita akan memiliki *self esteem* yang tinggi, jika *real self* kita mendekati *ideal self* kita, dan begitu sebaliknya. Definisi yang disampaikan oleh William

James tampaknya termasuk pada tipe ini. Ketiga, *self esteem* dianggap sebagai respons psikologis seseorang terhadap dirinya sendiri, lebih dari sekedar sikap. Terakhir, *self esteem* dipahami sebagai komponen dari kepribadian atau *self system* seseorang.

Berbeda dengan Wells dan Marwell, Mruk menyebutkan tiga klasifikasi di dalam mendefinisikan *self esteem*. Pertama, *self esteem* dipandang sebagai suatu kompetensi (*self esteem as competence*). Dalam hal ini, *self esteem* dihubungkan dengan kesuksesan, kemampuan, dan kompetensi. William James, Adler, dan Crocker termasuk tokoh-tokoh dalam kategori ini. Menurut mereka, *self esteem* seseorang akan sangat ditentukan oleh kemampuan dan kesuksesan objektif yang dimilikinya. Kedua, *self esteem* dipandang sebagai perasaan berharga (*self esteem as worthiness*). Tokoh-tokoh yang termasuk kategori ini antara lain Morris Rosenberg, Seymour Epstein, dan Baumeisyer. Ketiga, *self esteem* dipandang sebagai suatu kompetensi dan perasaan berharga. Tokoh terkenal yang termasuk dalam kategori ini adalah Nathaniel Branden (Mruk, 2006).

Walaupun cukup kompleks, *two factor theory* atau *dual model of self esteem* dari Branden tampak cukup komprehensif. Menurut Branden (1992), *self esteem* merupakan kecenderungan seseorang untuk merasa mampu di dalam mengatasi berharga. Dengan kata lain, *self esteem* merupakan integrasi dari kepercayaan pada diri sendiri (*self confidence*) dan penghargaan pada diri sendiri (*self respect*). Oleh karena itu, ada dua aspek dari *self esteem*, yaitu memiliki *sense of personal efficacy* dan *sense of personal worth* (Branden, 1992).

Menurut Branden, *Self efficacy* (1992) adalah: 1) keyakinan terhadap fungsi otak dan kemampuannya dalam berpikir, menilai memilih, dan mengambil suatu keputusan; 2) keyakinan terhadap kemampuannya dalam memahami fakta-fakta nyata ; 3) secara kognitif percaya pada diri sendiri - *cognitive self trust*; 4) secara kognitif mandiri -*cognitive self reliance*. *Self respect* adalah: 1) menjamin nilai-nilai yang diyakininya; 2) mempunyai sikap positif terhadap haknya untuk hidup dan bahagia; 3) merasa nyaman di dalam menyatakan pikiran, keinginan dan kebutuhan; 4) perasaan bahwa kegembiraan merupakan hak alamiah yang dimiliki sejak lahir.

*Self esteem* juga dipahami sebagai evaluasi terhadap konsep diri kita (Frey &Carlock, 1984). Konsep diri merupakan kumpulan keyakinan mengenai atribut-atribut yang kita miliki. Evaluasi kita terhadap konsep diri tersebut tidaklah sama. Sebagian dari kita merasa suka, bangga, dan puas dengan konsep dirinya, sebagian lagi justru sebaliknya. Evaluasi terhadap konsep diri tersebut disebut *self esteem*. Evaluasi tersebut dilakukan dengan cara membandingkan antara konsep diri (*perceived self*) dengan *ideal self*. Jika konsep diri dinilai lebih baik dibanding *ideal self*, maka harga diri kita akan cenderung tinggi, sebaliknya jika konsep diri dinilai lebih buruk dibanding *ideal self*, maka harga diri kita akan cenderung rendah.

Konsep diri merupakan hasil persepsi yang cenderung subjektif dan personal. *Ideal self* pun sama, merupakan hasil persepsi. Oleh karena itu, tinggi rendahnya harga diri seseorang tidak tergantung realitas objektif seseorang seperti cantik, pintar, kaya, atau karakteristik

positif lainnya. Tinggi rendahnya harga diri lebih banyak dipengaruhi oleh persepsi. Maka, dua orang yang memiliki kecantikan yang sama, boleh jadi memiliki harga diri yang berbeda.

Konsep diri merupakan suatu totalitas yang kompleks. Konsep diri terdiri dari beragam atribut yang boleh jadi sebagian bersifat positif dan sebagian lain bersifat negatif. Kita mungkin saja mempunyai evaluasi positif terhadap karakteristik fisik, tapi tidak terhadap integritas moral. Atau kita mungkin saja mempunyai evaluasi positif terhadap kemampuan bahasa, tapi negatif terhadap kemampuan kinestetik. Maka, hasil perbandingan konsep diri dan *ideal self* tersebut tidak tunggal, bisa beragam tergantung atribut konsep diri yang mana yang dibandingkan.

Bagaimana supaya harga diri kita tidak rendah? Islam mempunyai resep tersendiri untuk meningkatkan harga diri pengikutnya. Islam mengajarkan bahwa sesuatu yang sifatnya fana dan duniawi tidak pantas dijadikan sebagai sumber kebanggaan (QS As-Syuro [42] :36, seperti warna kulit, kekayaan, jabatan, diri fisik, dan lain-lain. Kekayaan dan jiwa menurut Islam, bukanlah kekayaan yang mahal (QS Al-Hujuraat [49] :15). Menurut Islam, sesuatu yang mesti menjadi kebanggaan kita adalah sesuatu yang abadi yaitu iman, akhlak, dan taqwa (QS Al-Baqarah [2]:212; Al-Imron [3]:139. *Sesungguhnya orang yang paling mulia di sisi Allah ﷻ adalah orang yang paling bertakwa* (Qs Al Hujuraat [49]:13).

## H. Regulasi Diri

Istilah *self regulation* mempunyai kemiripan dengan istilah *self control*. Menurut Vohs dan Baummeiter

(2004), kedua istilah itu bisa digunakan secara bergantian tapi sebagian pakar membedakannya, sebagaimana menyebutkan bahwa *self regulation* digunakan untuk menunjuk pada konsep yang lebih umum mengenai perilaku-perilaku yang diarahkan pada pencapaian tujuan atau *goal directed behaviour* baik secara sadar maupun tidak sadar, sedangkan *self control* secara spesifik menunjuk pada pengendalian impuls secara sadar. *Self regulation* adalah suatu upaya untuk mengendalikan pikiran, perasaan, dan perilaku dalam rangka mencapai suatu tujuan (*the effortful control of thoughts, emotions, and behaviour in the service of goal* (Hofman, Friese, & Strack, 2009; Reynolds, Penfold, & Patak, 2008). Pengertian tersebut menunjuk pada tiga aspek yang harus dikendalikan, yaitu pikiran, perasaan, dan perilaku.

Setiap kita pasti mempunyai tujuan. Untuk mencapai tujuan tersebut, kita perlu fokus dan melakukan regulasi diri supaya tujuan tersebut bisa tercapai. Menurut *triadic model of self regulation* (Zimmerman, dalam Boekaerts, Pintrich, dan Moshezeidner, 2005), paling tidak ada tiga bentuk pengaturan diri yang harus dilakukan, yaitu *covert regulation*, *behavioural regulation*, dan *environmental regulation*. *Covert regulation* menunjuk pada pengaturan kognitif dan afektif sehingga mendukung atau tidak mengganggu proses pencapaian tujuan; *behavioural regulation* menunjuk pada pengaturan perilaku yang sekiranya menjadi prasyarat bagi tercapainya tujuan tersebut; dan *environmental regulation* menunjuk pada pengamatan dan pengelolaan lingkungan sehingga mendukung terhadap proses pencapaian tujuan.

Dalam konteks pencapaian tujuan, kemampuan

regulasi diri tampak sangat vital sekali. Bukan hanya itu, menurut Vohs dan Baummeter (2004), ketidakmampuan melakukan regulasi diri mempunyai dampak yang sangat luas. Masalah personal maupun sosial bisa muncul karena kekurangmampuan di dalam melakukan regulasi diri. Menurutnya, kasus-kasus seperti tindak kriminal, penggunaan obat terlarang, kecanduan rokok, korupsi, ataupun perselingkuhan berakar dari ketidakmampuan di dalam melakukan regulasi diri.

Berkaitan dengan itu, agama mengandung ajaran pengaturan diri yang sangat rinci dan detail. Penelitian dan Center (2011) pun menyimpulkan bahwa terdapat banyak ritual keagamaan yang mengajarkan *behavioural self regulation* (BSR), yaitu aspek perilaku dari konstruksi *self regulation*. Agama Islam misalnya mengatur secara detail perilaku pemeluknya. Setiap memulai aktivitas dianjurkan untuk membaca basmalah dan berdoa; sebelum tidur dianjurkan untuk berwudhu, membaca ayat-ayat pendek, menghadap kiblat, dan berdoa baik sebelum tidur, makan hanya dianjurkan apabila sudah lapar dan berhenti makan sebelum kenyang, ketika makan dianjurkan menggunakan tangan kanan, sambil duduk, tidak berbicara, dan mengunyah makanan dalam hitungan tertentu dan ganjil; apabila menguap menutup mulut dan apabila bersin mengucapkan hamdalah; dan lain-lain.

BSR merupakan aspek yang cukup penting bagi pembentukan kemampuan meregulasi diri. Orang yang mampu mengendalikan perilaku tidak akan menunjukkan gejala *inattention*, *impulsivity/hyperactivity*, dan *aggressivity* (Dawes, Tarter, & Kirisi, 1997). Oleh karena itu, tidak heran jika kemudian penghayatan seseorang

terhadap agamanya sering kali berhubungan positif dengan kebahagiaan (*happiness*), kesejahteraan subjektif (*subjectiv well being*), kepuasan hidup (*satisfaction of life*), rendahnya stres dan kecemasan, serta berhubungan negatif dengan masalah-masalah sosial seperti bunuh diri, penggunaan obat-obat terlarang, ataupun seks bebas. Hal ini karena agama dapat meningkatkan kemampuan penganutnya dalam meregulasi dirinya, baik pikiran, perasaan, ataupun perilakunya.

McCullough dan Carter (2011) secara detail menjelaskan hubungan antara agama dan *self regulation* tersebut dalam tulisan ilmiahnya yang berjudul "*Waiting, Tolerating, and Coopersting : Did Religion Evolve to Prop Up Humans' Self Control Abilities?*"

Dalam tulisannya tersebut, keduanya menjelaskan bagaimana agama dapat meningkatkan empat aspek dari *Cybernetic Model of Self-Regulation*-nya Carver dan Scheier : *goals, self monitoring, self regulatory strength, dan output dan tools for sel change* (lihat McCullough & Carter, 2011).

Agama berhubungan dengan aspek tujuan dapat dijelaskan dengan dua hal. Pertama, agama mendorong pemeluknya untuk memiliki tujuan dan nilai-nilai yang lebih spesifik, dan yang kedua agama dapat memberikan muatan lebih terhadap tujuan-tujuan yang ingin dicapai, salah satunya dengan memberikan muatan kesucian. Tujuan-tujuan yang bersumber dari agama dinilai sebagai sesuatu yang suci sehingga membuatnya menjadi lebih penting dibanding tujuan-tujuan lainnya (Emmons,1999).

Agama berhubungan dengan aspek *self monitoring* karena sistem kepercayaan agama menempatkan Tuhan sebagai dzat yang dapat mengamati, menilai, dan memberikan ganjaran dan hukuman terhadap pemeluknya. Keyakinan ini membuat pemeluk agama terus-menerus memonitor kesesuaian antara perilaku dan keyakinan-keyakinannya. Kedua, agama berhubungan dengan *self regulation* melalui ritual keagamaan yang bersifat introspektif seperti salat, mediasi, dan lain-lain.

Agama berhubungan dengan aspek *self regulation strength* karena keterkaitan dalam suatu kelompok agama diyakini akan membuahkan ganjaran atau hukuman yang ini akan memperkuat tingkat kekuatan *self regulation* seseorang. Selain itu, aspek ini juga dapat terbentuk karena ritual-ritual keagamaan sering kali melibatkan pengendalian perilaku seperti puasa. Secara tidak langsung ini bisa berfungsi sebagai salah satu bentuk pelatihan regulasi diri yang kemudian bisa dipakai untuk tugas-tugas yang lain.

Agama berhubungan dengan keluaran atau *tool for self change* karena agama mengajarkan perangkat psikologis perilaku yang efektif dan memungkinkan terjadinya perubahan diri.

## **Sebuah Catatan: Social Distancing dan Regulasi Diri di Masa Pandemi**

Kajian menarik dalam Psikologi adalah tentang diri (*self*). Pada setiap aliran utama psikologi, setidaknya misalnya psikoanalisis, behavioristik, humanistik, kognitif, dan Psikologi Islam, menjelaskan *self* dengan pandangan berbeda. Psikoanalisis menjelaskan diri (*self*) melalui struktur kepribadian *id*, *ego*, dan *superego* di mana manusia dibentuk oleh alam bawah sadarnya (komponen kepribadian yang ada di bagian *id*). Behavioristik menjelaskan diri (*self*) yang dibentuk oleh lingkungan sehingga menggambarkan manusia seperti mesin. Humanistik menjelaskan diri (*self*) bahwa individu bertumbuh dan berkembang dipengaruhi oleh potensi atau kekuatan sendiri dan memperkenalkan hirarki kebutuhan yang seharusnya dipenuhi oleh setiap individu agar bisa menjadi manusia seutuhnya. Kognitif menjelaskan diri (*self*), bahwa perilaku manusia berdasar pada kesadaran yang dibangun dari pengalaman atau interaksi dengan orang lain. Psikologi Islam menjelaskan diri (*self*) melalui struktur kepribadian yang terdiri dari jism, ruh, dan nafs.

Sering kali kita mendapatkan pertanyaan mengenai diri (*self*) manusia dengan diri binatang. Salah satu yang bisa kita lihat perbedaannya adalah kemampuan manusia melakukan pemahaman dan refleksi dirinya sendiri. Manusia mampu melihat dan menyelami dirinya sendiri bahkan mampu menjaga atau mengambil jarak dari diri sendiri. Manusia mampu menyadari apa saja yang telah dilakukannya, berfikir dan mengevaluasi kelebihan serta kekurangan dirinya. Olehnya itu, akan mudah kita temukan ada manusia yang menyukai atau membenci dirinya sendiri, menerima atau menolak dirinya sendiri, memuji atau memaki dirinya sendiri.

Tahun 2020, dan mungkin masih akan berlanjut di tahun berikutnya, kita sedang ramai membicarakan virus Corona yang sedang menjadi konsen bersama. Tidak heran, bila pertanyaan diajukan kepada kita di awal tahun 2020 "Apa tujuan hidupmu saat ini?". Mayoritas kita akan mengatakan terbebas dari pandemi virus Corona (Covid-19) ini. Pemerintah nyatanya menanggapinya sebagai cita-cita kolektif masyarakat Indonesia. Strategi yang diambil adalah himbauan dan aturan terkait dengan *social distancing* (menjaga jarak sosial). Himbauan ini telah menjadi seruan bersama baik pemerintah maupun non pemerintah yang dalam praktiknya meliburkan pendidikan, bekerja dari rumah, dan beribadah di rumah.

Menarik membaca temuan penelitian dari Timothy C. Reluga yang dipublikasikan pada jurnal *PLoS Comput Biol* dengan judul *Game Theory of Social Distancing in Response to an Epidemic*, menunjukkan bahwa *social distancing* paling bermanfaat bagi individu dengan lainnya dengan jarak dua meter. Praktik *social distancing* dipercaya dapat mengurangi tingkat keparahan penyebaran pandemi. Akan tetapi manfaat *social distancing* tergantung pada sejauh mana seseorang mampu melakukan dengan mengorbankan kebiasaan yang selama dilakukan.

Mari melihat kalimat "mengorbankan kebiasaan", inilah yang menjadi salah satu tantangan terlaksananya *social distancing*. Setiap diri (*self*) tentu tidaklah mudah melaksanakannya. Diri (*self*) itu diminta untuk merubah perilaku yang telah menjadi kebiasaan menjadi perilaku yang berbeda (baru).

Sumbangsih kajian psikologi sosial kaitannya dengan isu ini adalah regulasi diri (*self regulation*). Dalam buku yang

ditulis oleh Agus Abdul Rahman yang berjudul Psikologi Sosial mendefinisikan bahwa regulasi diri adalah suatu upaya untuk mengendalikan pikiran, perasaan, dan perilaku dalam rangka mencapai tujuan. Pengertian ini menunjukkan bahwa terdapat tiga aspek yang harus dikendalikan yaitu pikiran, perasaan, dan perilaku. Dalam buku yang saya tulis berjudul Pengantar Psikologi, saya gambarkan secara umum bagaimana perilaku dibentuk yaitu mulai dari niat, pengetahuan, dan sikap. Ketiga komponen ini menjadi dasar munculnya perilaku manusia. Ketiga komponen ini berada di wilayah kendali diri (*self*) manusia yang tidak terlepas dari pengaruh di luar diri manusia. Komponen tersebut haruslah dikontrol sesuai dengan tujuan perilaku yang akan dibentuk.

Dalam kaitannya dengan *social distancing*, perilaku yang akan dibentuk adalah menjaga jarak dengan orang lain, kita perlu fokus dan melakukan regulasi diri supaya tujuan tersebut bisa tercapai. Untuk mencapai tujuan tersebut, paling tidak terdapat tiga bentuk pengaturan diri yang harus dilakukan, yaitu *covert regulation*, *behavioral regulation*, dan *environmental regulation*.

Pertama, *Covert regulation* dapat dipahami bahwa pengaturan kognitif dan afektif pada diri manusia agar mendukung atau tidak mengganggu proses pencapaian perilaku *social distancing*, misalnya pemahaman akan pentingnya tidak keluar rumah.

Kedua, *Environmental regulation* menunjuk pada pengamatan dan pengelolaan lingkungan sehingga mendukung terhadap proses pencapaian tujuan perilaku *social distancing*, misalnya perilaku mempersiapkan fasilitas kerja/belajar di rumah.

Ketiga, *Behavioral regulation* menunjuk pada pengaturan perilaku yang sekiranya menjadi prasyarat bagi tercapainya tujuan *social distancing*. Dalam kajian psikologi Islam, mengedepankan prinsip agama, regulasi diri ini disampaikan secara rinci dan detail. Banyak ritual keagamaan yang mengajarkan *behavioral regulation* misalnya setiap memulai aktivitas dianjurkan untuk membaca basmalah dan berdoa, sebelum tidur dianjurkan berwudhu, apabila menguap agar menutup mulut, apabila bersin mengucapkan hamdalah, sebelum makan dan setelah makan dianjurkan berdzikir, makan hanya saat lapar dan berhenti sebelum kenyang, ketika makan agar menggunakan tangan kanan, dan lainnya.

## Rangkuman

Usaha individu dalam memahami diri sendiri menjadi sangat penting dalam proses pembentukan perilaku sosialnya. Hal ini disebabkan cara pandang terhadap diri sendiri akan memengaruhi cara pandang dan bentuk perlakuan kita kepada orang lain. Pada saat kita sedang berusaha untuk memahami diri sendiri maka saat itu kita sedang membangun fungsi informasi mengenai persamaan dan perbedaan yang nantinya akan menjadi standar di dalam mengevaluasi orang lain.

Diri sebagai totalitas pribadi, kepribadian, subjek yang mengalami, *executive agent*, ataupun kepercayaan terhadap diri sendiri. Diri bisa diketahui dengan melakukan introspeksi, pengamatan terhadap perilaku sendiri, perbandingan sosial, penilaian orang lain, refleksi terhadap reaksi orang lain terhadap kita, dan sosialisasi.

Usaha memahami diri sendiri itu kemudian membentuk konsep diri. Selama proses interaksi, kita akan melakukan evaluasi konsep diri itu sehingga menghasilkan harga diri. Setiap individu mengalami proses interaksi yang berbeda sehingga harga diri juga berbeda pada setiap orang. Proses evaluasi diri tersebut juga membutuhkan regulasi diri sebagai pengontrol.

## Pendalaman

1. Apa yang dimaksud diri (*self*), elaborasi pendapatmu dalam pandangan Islam?
2. Sebuah keniscayaan dalam interaksi adalah evaluasi diri, ceritakan metode evaluasi diri yang pernah Anda lakukan?
3. Pensespi diri tidak terlepas dari kesalahan berpikir, ceritakan pengalaman Anda bentuk kesalahan yang

pernah dialami?

4. Silakan Anda elaborasi kaitan antara konsep diri, harga diri, dan regulasi diri



## BAGIAN 6

### PERSEPSI SOSIAL

#### **Tujuan;**

- Mahasiswa memahami pengertian persepsi sosial
- Mahasiswa memahami hubungan persepsi sosial dan memori
- Mahasiswa memahami faktor yang memengaruhi persepsi sosial
- Mahasiswa memahami pengaruh persepsi sosial terhadap perilaku sosial
- Mahasiswa memahami skema sosial

*Setiap momen adalah persinggahan,  
Remah-remah waktu*

*Di sebuah kolam, saya dan anak sedang bermain sambil mengajarnya berenang. Di kolam yang sama, juga terdapat seorang bapak yang juga sedang mengajari anak perempuannya berenang. Kami datang belakangan dibandingkan dengan bapak dan anak perempuan tersebut. Beberapa menit setelah kami turun ke kolam, bapak itu naik dari kolam dan berjalan di pinggir kolam. Anak saya yang melihat lebih jelas bentuk badan bapak tersebut tiba-tiba memanggilnya "om besar". Ukuran badan (perut) bapak itu memang besar.*

*Seseorang bernama Harmoko, oleh warga di sekitar rumahnya, nama ini diberi kepanjangan yaitu "hari-hari omong kosong". Meskipun terkesan tidak sesuai namun menurut masyarakat kepanjangan itu sudah tepat dengan karakter orang tersebut.*

## **A. Pengertian Persepsi Sosial**

Persepsi adalah sejenis aktivitas pengelolaan informasi yang menghubungkan seseorang dengan lingkungannya. Persepsi sosial merupakan proses pencapaian pengetahuan dan proses berpikir tentang orang lain, misal berdasar pada ciri-ciri fisik, kualitas, bahkan pada kepribadiannya. Individu membangun gambaran tentang orang lain dalam upaya menetapkan, memungkinkan, meramalkan, dan mampu mengelola dunia sosialnya. Dalam konteks ini apabila seseorang memiliki pengetahuan tentang kecenderungan orang lain, ia akan mudah memahami perilaku orang itu di masa lalu, masa sekarang, serta di masa yang akan datang.

Secara umum persepsi sosial atau persepsi interpersonal dapat didefinisikan sebagai suatu proses

pemahaman oleh seseorang terhadap orang lain atau proses pemahaman orang lain terhadap suatu realitas sosial (Starbuck & Mezias, 1996). Sebagai tambahan untuk melengkapi pengertian persepsi sosial, patut diketengahkan pendapat pakar perilaku organisasi, Robbins (1989), yang mengemukakan bahwa persepsi sosial adalah proses dalam diri seseorang yang menunjukkan organisasi dan interpretasi terhadap kesan-kesan inderawi, dalam usaha untuk memberi makna terhadap orang lain sebagai objek persepsi.

Lebih lanjut, persepsi adalah proses pemaknaan terhadap stimulus. Jika stimulusnya berupa benda disebut *object perception* dan jika stimulusnya berupa manusia disebut *social perception*. Menurut Baron & Byrne (2000), persepsi sosial adalah suatu usaha untuk memahami orang lain dan diri kita sendiri (*the process through which we attempt to understand other persons and ourselves*).

Manusia sebagai objek, banyak aspek yang bisa dipersepsikan, yaitu;

1. Aspek fisik. Kita bisa melihat pada ukuran badan, warna kulit, kualitas suara, kecepatan, dan lain sebagainya
2. Aspek psikologis. Kita bisa melihat dalam hal kepribadian, sikap, motivasi, minat, kesabaran, kebahagiaan, kecenderungan emosi, dan sebagainya.
3. Aspek sosial-kultural. Kita bisa melihat pada kemandirian, keberanian, konformitas, bergotong royong, dan sebagainya
4. Aspek spiritual. Kita bisa melihat pada perilaku beragama, moralitas, perilaku beribadah, dan sebagainya.

Persepsi sifatnya selektif, artinya dari keempat aspek tersebut tidak semua akan dilihat secara bersamaan karena akan berlaku hukum atensi. Pertimbangan dalam melihat pada keempat aspek itu bisa saja disebabkan oleh;

1. Kita hanya tertarik pada aspek yang dibutuhkan atau disukai (motivasi, emosi, sikap dan kepribadian)
2. Aspek yang kecenderungannya sama dengan yang kita miliki
3. Aspek yang kecenderungannya berbeda dengan kita
4. Aspek yang karakter stimulusnya yang mudah dipersepsi
5. Aspek yang konteksnya menarik

Persepsi sosial dimungkinkan memiliki banyak dimensi karena banyaknya aspek yang bisa menjadi objek persepsi tersebut, misal kita bisa melihat ketika;

1. Memersepsi kekuatan fisik, dimensinya bisa jadi adalah kuat atau tidak kuat.
2. Memersepsi kecantikan, dimensinya bisa jadi cantik atau tidak cantik
3. Memersepsi kesopanan, dimensinya bisa jadi sopan atau tidak sopan

Pemahaman kita mengenai diri kita sendiri dan orang lain bisa saja bersifat baik-buruk, kuat-lemah, atau aktif-pasif. Sebagaimana hasil penelitian dari Osgood, Suci, & Tannenbaum (1957) yang dikenal dengan *differential semantic*; yang menyebutkan bahwa terdapat tiga dimensi dasar di dalam persepsi sosial yaitu dimensi evaluasi (baik-buruk), dimensi potensi (lemah-kuat), dimensi aktivitas (aktif-pasif). Dari ketiga dimensi ini, dimensi evaluasi adalah di-

mensi yang paling penting karena menyangkut penilaian diri kita atau kepada orang lain.

Selain manusia memersepsi terhadap manusia lainnya, manusia juga memersepsikan benda. Ada perbedaan mendasar saat manusia memersepsikan manusia dan saat memersepsikan individu lainnya. Kita bisa melihat lima perbedaan, yaitu (Moskowitz, 2005)

1. Kompleksitas ketika menyimpulkan. Persepsi terhadap orang selain melibatkan aspek fisik juga melibatkan aspek perilaku. Ada perbedaan kompleksitas yang sangat jauh antara benda dan perilaku. Ketika memersepsikan orang, pada saat itu kita salah satunya dihadapkan pada aspek perilaku yang memiliki makna beragam sehingga membutuhkan proses penyimpulan yang rumit. Kategorisasi benda jauh lebih sederhana daripada perilaku manusia.
2. Stabilitas. Manusia merupakan objek persepsi yang mengalami perubahan dari waktu ke waktu. Tentu ini berbeda dengan benda yang sifatnya stabil.
3. Menyimpulkan keadaan internal. Memersepsi orang juga melibatkan penyimpulan mengenai keadaan internal orang tersebut. Jadi, tidak terbatas pada hal-hal yang tampak, tapi juga melibatkan juga aspek-aspek yang bersifat internal seperti motif, minat, ataupun kepribadian.
4. Motivasi dan tujuan. Perilaku sebagai objek persepsi selalu bertujuan. Persepsi sosial juga melibatkan pengidentifikasian motivasi dan tujuan dari perilaku yang tampak pada kita.
5. Dinamika. Persepsi sosial merupakan proses yang sifatnya dinamis. Ketika kita memersepsi orang lain,

sesungguhnya orang lain juga boleh jadi memersepsi kita. Hal ini tentu berbeda dengan persepsi terhadap benda yang tidak memiliki penilaian.

## **B. Persepsi Sosial dan Memori**

Sebagai upaya memahami keseluruhan gambaran komprehensif tentang diri orang lain, dalam proses pembentukan persepsi, seseorang mendayagunakan segenap informasi yang dimiliki untuk membentuk kesan-kesan (*impressions*) tentang orang lain (Stephan & Steph, 1990). Kesan-kesan itu mencakup gambaran tentang keseluruhan kepribadian. Pada akhirnya kesan-kesan yang tersusun secara teratur dan relatif menetap ke dalam persepsi tersebut akan memberikan pengaruh dalam perilaku sosial seseorang. Hal ini dikemukakan secara tegas oleh Zanden (1984) bahwa dalam kerangka adaptasi sosial, persepsi adalah jembatan yang menghubungkan antara manusia dan lingkungan, baik lingkungan fisik maupun lingkungan sosial.

Dalam proses persepsi seseorang, memori akan merinci masukan (*input*) stimulus dalam usaha menemukan ciri-ciri tertentu yang sesuai dengan spesifikasi suatu konsep. Dalam proses persepsi itu terjadi organisasi ciri-ciri utama yang bersifat teratur, dampak gema (*halo efek*), efek awal (*primacy effect*), dan efek akhir (*recency efek*), serta kualitas orang yang dipersepsi.

Ciri-ciri utama yang teratur adalah ciri-ciri yang dimiliki individu yang dapat dievaluasi orang lain. Contoh ciri-ciri utama yang teratur adalah kecerdasan, keterampilan, kerajinan atau keakraban. Dampak gema adalah asumsi individu terhadap orang lain bahwa orang

lain itu memiliki ciri-ciri tertentu yang memengaruhi perseptor tentang sebagian besar perilaku orang itu. Efek awal adalah suatu cara yang menunjukkan bahwa informasi awal akan banyak mewarnai persepsi seseorang terhadap informasi-informasi berikutnya. Efek akhir adalah kecenderungan seseorang untuk menilai orang lain berdasar pada ciri-ciri paling akhir yang dijumpainya. Kualitas perseptor berarti bahwa ciri-ciri yang berbeda dari setiap individu perseptor akan menghasilkan persepsi yang beragam.

Selain banyak ciri-ciri di atas, proses memori juga memberikan pengaruh kuat terhadap persepsi sosial seseorang. Proses pengkodean dalam memori menunjukkan terdapatnya seleksi aktif perseptor terhadap informasi-informasi yang masuk. Banyak penelitian psikologi sosial menunjukkan bahwa individu-individu memiliki kecenderungan lebih peka pada stimulus-stimulus tertentu daripada stimulus yang lain. Aktivitas memiliki kecenderungan mengacu pada proses penyimpanan sesuatu yang pernah dialami dan dipelajari, serta pemanggilannya apabila diperlukan dalam suatu waktu dan kondisi tertentu.

Hubungan sosial yang berjalan dalam rentang waktu yang panjang mengharuskan manusia untuk memelihara informasi tertentu tentang orang lain dan pemanggilan kembali informasi itu bila diperlukan. Apabila manusia hanya memiliki sedikit memori atau bahkan tidak memiliki memori sedikit pun tentang suatu hal, ia akan melakukan reaksi-reaksi yang tidak konsisten dan tidak berpola terhadap suatu stimulus berhubungan dengan obyek persepsi. Apabila manusia tidak dapat mengingat apa pun dalam memorinya, kemungkinan besar ia tidak

dapat melakukan penalaran apa pun. Hal ini juga terjadi pada persepsi sosial.

Terdapat tiga tahapan proses memori saat seseorang mengingat suatu informasi. Tahap pertama adalah pengkodean. Tahap pengkodean adalah proses pengaturan informasi-informasi dalam satu kesatuan sistem informasi. Tahap kedua adalah tahap penyimpanan. Tahap penyimpanan adalah proses pemeliharaan informasi secara teratur sampai pada suatu saat diperlukan. Tahap ketiga adalah pemanggilan informasi. Pemanggilan informasi adalah suatu proses pengumpulan informasi untuk dimanfaatkan pada suatu situasi dan kondisi tertentu.

### **C. Faktor Yang Memengaruhi Persepsi Sosial**

Untuk memudahkan pemahaman terhadap persepsi sosial, Robbin (1989) mengemukakan bahwa terdapat beberapa faktor utama yang memberi pengaruh terhadap pembentukan persepsi sosial seseorang. Faktor-faktor itu adalah faktor penerima (*the perceiver*), situasi (*the situation*), dan objek sasaran (*the target*).

#### **1. Faktor Penerima**

Apabila seseorang mengamati orang lain yang menjadi objek sasaran persepsi dan mencoba untuk memahaminya, tidak dapat disangkal bahwa pemahaman sebagai suatu proses kognitif akan sangat dipengaruhi oleh karakteristik kepribadian seorang pengamat. Di antara karakteristik kepribadian utama itu adalah konsep diri, nilai dan sikap, pengalaman di masa lampau, dan harapan-harapan yang terdapat dalam dirinya.

Seseorang yang memiliki konsep diri (*self concept*) tinggi dan selalu merasa diri secara mental dalam keadaan sehat, cenderung melihat orang lain dari sudut tinjauan yang bersifat positif dan optimistik, dibandingkan seseorang yang memiliki konsep diri rendah. Nilai dan sikap seseorang tidak pelak lagi memberi sumbangan bagi pendapat seseorang tentang orang lain. Orang yang memegang nilai dan sikap otoritarian tentu akan memiliki persepsi sosial yang berbeda dengan orang yang memegang nilai dan sikap moderat. Pengalaman di masa lalu sebagai bagian dasar informasi juga menentukan pembentukan persepsi seseorang. Harapan-harapan sering kali memberi semacam kerangka dalam diri seseorang untuk melakukan penilaian terhadap orang lain ke arah tertentu.

## 2. Faktor Situasi

Pengaruh faktor situasi dalam proses persepsi sosial dapat dipilih menjadi tiga, yaitu seleksi, kesamaan, dan organisasi. Secara alamiah, seseorang akan lebih memusatkan perhatian pada objek-objek yang dianggap lebih disukai, ketimbang objek-objek yang tidak disukainya. Proses kognitif semacam itu lazim disebut dengan seleksi informasi tentang keberadaan suatu obyek, baik yang bersifat fisik maupun sosial.

Unsur kedua dalam faktor situasi adalah kesamaan. Kesamaan adalah kecenderungan dalam proses persepsi sosial untuk mengklasifikasikan orang-orang ke dalam suatu kategori yang kurang lebih sama. Dalam hal ini, terdapat kecenderungan dalam diri manusia untuk menyesuaikan orang lain atau objek-objek fisik ke dalam skema struktural yang telah ada

dalam dirinya. Pada konteks relasi sosial dengan orang lain, seringkali individu mengelompokkan orang lain ke dalam penilaian tertentu, seperti berdasar pada latar belakang jenis kelamin, status sosial, dan etnik.

Kemudian sebagai unsur ketiga dalam faktor situasi adalah organisasi perseptual. Dalam proses persepsi sosial, individu cenderung untuk memahami orang lain sebagai objek persepsi ke dalam sistem yang bersifat logis, teratur, dan runtut. Pemahaman sistematis semacam itu bisa disebut dengan organisasi perseptual. Apabila seseorang menerima informasi maka ia mencoba untuk menyesuaikan informasi itu ke dalam pola-pola yang telah ada (Umstot, 1988).

Para ahli psikologi sosial memandang situasi sebagai keseluruhan faktor yang dapat memengaruhi perilaku individu pada ruang dan waktu tertentu. Pada suatu situasi, tempat suatu stimulus yang muncul, memiliki konsekuensi bagi terjadinya interpretasi-interpretasi yang berbeda. Interpretasi itu menunjukkan hubungan di antara manusia dengan dunia stimulus. Contoh gambaran semacam itu adalah: sebuah kampus perguruan tinggi adalah sebuah institusi yang dapat diinterpretasi secara berbeda oleh mahasiswa, dosen, sopir angkot, dan pegawai.

Dalam hubungan dengan dunia sosial, individu memerlukan definisi situasi. Definisi situasi adalah makna yang diberikan individu terhadap faktor-faktor sosial yang ditemui pada ruang dan waktu tertentu. Cara individu mendefinisikan suatu situasi memiliki konsekuensi terhadap perilaku orang lain. Sebagai

contoh, ahli psikologi klinis menemukan bahwa definisi situasi yang diyakini oleh orang yang merasa minum alkohol akan memengaruhi perilakunya. Orang akan cenderung menjadi agresif apabila ia meyakini dirinya minum minuman beralkohol meskipun dalam kenyataan ia hanya minum air biasa. Sebaliknya, orang itu menjadi kurang agresif apabila ia merasa dirinya hanya minum air biasa meskipun dalam kenyataan ia sebenarnya minum minuman beralkohol.

Berkenaan dengan itu, para ahli sosiologi menyimpulkan bahwa apabila manusia mendefinisikan situasi sebagai sesuatu yang bersifat nyata, maka itu akan menjadi nyata dalam konsekuensi perilakunya. Sebagai contoh, bila kita memiliki pikiran subjektif bahwa etnik-etnik tertentu seperti etnik Bugis, Jawa, Sunda, dan Batak memiliki karakteristik tertentu, definisi itu akan memengaruhi perilaku kita. Pemikiran negatif yang sangat kuat dapat menimbulkan tragedi-tragedi kemanusiaan, seperti perang atau pembunuhan masal (genosida) sebagai akibat keberadaan konflik di dunia.

Dalam suatu komunitas sosial, individu-individu perlu mengorganisasikan garis perilaku. Untuk mencapai tujuan itu, mereka memerlukan definisi situasi bersama (*shared definition of situations*). Masyarakat membutuhkan pemahaman bersama tentang kegiatan-kegiatan hidup di sekitar mereka sebagai cetak biru untuk mengarahkan hidup bersosial budaya menjadi harmonis.

### 3. Faktor Objek

Selain faktor kepribadian penerima dan faktor situasi, proses pembentukan persepsi sosial dapat juga dipengaruhi oleh faktor objek. Dalam persepsi sosial secara khusus, objek yang diamati itu adalah orang lain. Beberapa ciri yang terdapat dalam diri objek sangat memungkinkan untuk dapat memberi pengaruh yang menentukan terhadap terbentuknya persepsi sosial.

Ciri pertama yang dapat menimbulkan kesan pada diri penerima adalah keunikan (*novelty*) suatu objek. Dalam hal ini, ciri-ciri unik yang terdapat dalam diri seseorang adalah salah satu unsur penting yang menyebabkan orang lain merasa tertarik untuk memusatkan perhatiannya. Orang yang memiliki ciri-ciri yang relatif berbeda dari orang lain pada umumnya lebih mudah dipersepsi keberadaannya. Sebagai contoh, seorang ibu akan mudah mengenali teman anaknya yang berambut gundul, ketimbang yang teman anaknya yang umumnya berambut cepak rapi.

Ciri kedua adalah kekontrasan. Seseorang akan lebih mudah dipersepsi oleh orang lain terutama apabila ia memiliki karakteristik berbeda dibanding lingkungan fisik maupun lingkungan sosialnya. Missal, seorang kulit hitam akan lebih mudah dikenali dilingkungan yang biasa ditempati oleh orang kulit putih.

Ciri ketiga adalah ukuran dan intensitas yang terdapat dalam diri objek. Dalam konteks ini, seorang Ratu dunia (*Miss World*) dengan ukuran fisik tertentu

dan wajah yang cantik akan lebih mudah menimbulkan kesan pada orang lain ketimbang apabila seseorang melihat gadis-gadis pada umumnya.

Ciri keempat adalah kedekatan (*proximity*) objek dengan latar belakang sosial orang lain. orang-orang dalam suatu departemen tertentu akan cenderung untuk diklasifikasikan sebagai memiliki ciri-ciri yang sama karena hubungan yang dekat di antara mereka, misalnya orang-orang yang bekerja menjadi dosen fakultas ekonomi diklasifikasikan sebagai orang yang memiliki sifat ekonomis atau efisien dan efektif seperti halnya lulusan fakultas ekonomi pada umumnya.

#### **D. Pengaruh Persepsi Sosial Terhadap Perilaku Sosial**

Dalam mempelajari perilaku sosial pada lingkup interaksi sosial, persepsi sosial menjadi penting karena perilaku seseorang sering kali relevan untuk dijelaskan melalui penelaahan deskriptif terhadap persepsi sosial seseorang terhadap hubungan sosial itu atau secara khusus terhadap orang lain yang menjadi rekan interaksi dalam hubungan itu. Pengetahuan akurat tentang orang lain akan sangat berguna untuk mengatur hubungan saling-interaksi di antara mereka, baik di masa kini maupun di masa mendatang (Baron & Byrne, 2004). Dalam hubungan sosial, persepsi sosial dapat dijadikan sebagai kerangka berpikir untuk mempermudah dan mengatur hubungan seseorang dengan orang lain.

Namun demikian, selain bermanfaat dalam proses interaksi sosial, persepsi sosial sebagai suatu gambaran penyederhanaan kesimpulan tentang orang lain,

terkadang dapat juga menimbulkan masalah-masalah berkenaan dengan kesalahan persepsi. Kesalahan persepsi itu terutama karena terlalu sempitnya sudut tinjauan individu dalam mencoba memahami dan menilai orang lain. Masalah-masalah yang sering dihubungkan dengan kesalahan persepsi sosial adalah stereotip dan dampak gema (*halo effect*).

Stereotip adalah generalisasi tentang karakteristik umum suatu kelas atau kelompok individu. Terkadang karena tidak selalu memerlukan pengujian empiris, maka oleh para pakar psikologi sosial gejala perilaku stereotip dinilai sebagai perilaku yang terlalu menyederhanakan realitas suatu objek sosial dengan tujuan untuk mempermudah pemahaman dan interpretasi terhadap dunia sosial yang kompleks. Dampak negatif persepsi yang termuat dalam stereotip adalah perlakuan kepada orang lain oleh seorang individu ke dalam suatu klasifikasi yang bersifat sempit. Pandangan stereotip misalnya adalah persepsi stereotip Andi tentang teman kerja wanitanya yang bernama Ita. Oleh Andi, Ita dipandang memiliki ciri-ciri wanita pada umumnya yang dianggap bersifat emosional, lamban, dan cerewet. Sering dalam kehidupan sosial, kita banyak menemukan bahwa dalam persepsi seseorang terkandung perwujudan stereotip dalam bentuk prasangka secara tersembunyi, sehingga pada saat atau kondisi tertentu akan melahirkan perilaku yang tidak semestinya dalam hubungan sosial.

Dalam kerangka psikologi sosial, dampak gema (*halo effect*) dapat didefinisikan sebagai suatu kesimpulan tentang kesan umum individu terhadap ciri-ciri orang lain terhadap peristiwa yang secara logis juga berlaku untuk peristiwa-peristiwa yang lain. Dengan kalimat

lain, dapat dikemukakan bahwa dampak gema adalah kesimpulan evaluatif berdasar pada peristiwa-peristiwa tertentu yang membawa pada konsekuensi penilaian yang sama untuk keseluruhan peristiwa yang lain (Myers, 2002). Gambaran dampak gema itu dapat dicontohkan dengan persepsi yang dimiliki seorang guru terhadap kedua muridnya, Anton dan Yanti. Karena hasil tes kecerdasan bahwa Anton memiliki nilai yang tinggi, maka guru tersebut berpendapat bahwa murid tersebut adalah siswa yang berhasil di semua pelajaran, bahkan meskipun dalam kenyataan Anton gagal dalam bidang mata pelajaran tertentu. Sebaliknya, guru memiliki persepsi bahwa Yanti adalah siswa yang tidak berhasil karena hasil tes kecerdasan menunjukkan bahwa ia mendapat skor yang rendah, meskipun dalam kenyataan Yanti memiliki nilai yang cukup baik untuk pelajaran tertentu.

## **E. Skema Sosial**

Saat kita bertemu dengan orang lain, secara otomatis dan tanpa sadar, biasanya kita langsung mempunyai pemahaman mengenai karakteristik dan kategori orang tersebut. Saat kita bertemu dengan sosok yang berbadan tegak dan kekar, tinggi dan besar, tampak berotot, dan berambut cepak, kita akan mengategorisasikan sebagai orang dari kalangan TNI/Polri. Bahkan bisa saja kita akan membangun pemahaman karakteristik orang tersebut misalnya dengan menyebut bahwa orang tersebut sosok yang tegas, kuat, disiplin, dan pemberani.

Bagaimana proses itu terjadi dalam diri kita terhadap objek tersebut menjadi pertanyaan yang cukup menarik. Skema sosial salah satu yang bisa menjawab. Skema sosial adalah struktur kognitif yang merepresentasikan

pengetahuan kita tentang suatu konsep stimulus, termasuk atribut dan keterkaitan di antara atribut-atribut tersebut (Fiske & Taylor, 1991). Hal yang sama juga dikemukakan oleh Augoustinos & Walker (1995) yang menyebutkan bahwa skema sosial merupakan struktur mental yang mengandung harapan-harapan umum dan pengetahuan mengenai dunia. Skema seperti folder-folder yang ada dalam memori kita. Setiap folder memiliki file-file pengetahuan dan informasi yang memiliki karakteristik yang sama.

Skema bersumber dari pengalaman masa lalu, baik yang didapatkan secara langsung maupun tidak langsung, kita belajar dan membentuk skema-skema itu berdasarkan pengalaman keseharian kita (Augoustinos & Walker, 1995). Menurut Rumelhart dan Norman (1978), proses pembentukan skema itu melalui tiga proses yaitu *accretion*, kita membentuk dan menyimpan jejak-jejak memori yang kemudian akan diingat kembali ketika diperlukan, *tuning*, kita memperbaiki dan menyesuaikan jejak memori tersebut supaya lebih bisa memahami pengalaman dengan baik, *restructuring*, jejak-jejak memori yang memiliki pola yang hari sama akan dibentuk sebagai skema baru.

Menurut Fiske dan Taylor (1991), ada lima skema sosial yang cukup sentral, yaitu

*Person schemas*, yaitu skema yang mengandung pengetahuan mengenai orang-orang tertentu

*Self schemas*, yaitu skema yang mengandung pengetahuan kita mengenai diri kita sendiri

*Role schemas*, yaitu skema yang mengandung sejumlah perilaku yang diharapkan dari seseorang yang menempati suatu peran tertentu

*Event schemas*, yaitu skema yang mengandung pengetahuan mengenai suatu peristiwa tertentu.

*Content free schemas*, yaitu skema yang terdiri dari aturan-aturan yang dapat membantu pemrosesan informasi, seperti pengetahuan mengenai kecepatan, ukuran, berat, volume, dan lainnya.

Skema sosial memiliki peranan yang cukup penting dalam memilih perilaku sosial. Kita mengalami kehidupan sosial yang sangat kompleks dan multidimensi yang tidak sederhana dan mudah dipahami. Pada konteks inilah, skema sosial membantu individu dalam menggambarkan realitas sosial. Menurut Augoustinos dan Walker (1995) menyebutkan tiga fungsi penting dari skema sosial yaitu;

Skema sebagai *theory driven structure*, yaitu skema bisa berfungsi sebagai teori yang dapat mengorganisasikan kompleksitas pengalaman sehingga menjadi lebih sederhana dan bisa dipahami. Selain itu, skema pun bisa berfungsi sebagai *shortcut mental* yang bisa dipakai di dalam mengolah informasi yang kompleks menjadi lebih efisien. Namun demikian, fungsi ini akan menyebabkan bias di dalam melakukan penilaian. Penyederhaan memang akan menyebabkan hal-hal detail yang boleh jadi penting tapi akan terabaikan.

Skema sebagai *memory trace*, yaitu skema bisa berfungsi sebagai jejak memori yang suatu saat akan diingat kembali. Jejak memori yang terbentuk dari

stimulus yang menonjol akan lebih mudah diingat dibanding yang terbentuk dari stimulus yang tidak menonjol. Sebaliknya, stimulus yang tidak relevan atau tidak konsisten dengan jejak memori yang sudah ada akan cenderung sulit diingat dibanding informasi yang konsisten dengan jejak memori yang sudah ada.

Skema sebagai *evaluative and affective structure*, yaitu skema bisa berfungsi sebagai struktur normatif yang mendasari penilaian atau evaluasi terhadap stimulus sosial. Fungsi normatif ini bisa mengakses penilaian terhadap stimulus sosial yang bersifat cepat, otomatis, dan afektif. Pada kasus penangkapan pengedar narkoba, yang muncul bukan hanya pemahaman kognitif bahwa orang tersebut telah merusak nama baiknya namun akan muncul juga respon afektif yang sangat cepat, misalnya orang itu akan merasa sangat bersalah. Jadi, skema dalam hal ini tidak semata bersifat kognitif, tapi juga berkaitan dengan afeksi seseorang.

## **Kesimpulan**

Persepsi sosial adalah upaya individu di dalam memahami orang lain terhadap realitas sosial yang bersifat subjektif. Persepsi sosial bisa saja dipengaruhi oleh faktor penerima, sasaran, dan situasi. Persepsi sosial bisa menjadi kerangka berpikir dalam mempermudah dan mengatur hubungan individu dengan orang lain yang dikenal dengan skema sosial. Skema sosial memiliki peranan yang cukup penting dalam melihat dan menyimpulkan suatu realitas sosial yang kompleks.

## **Pendalaman**

1. Penilaian seperti apa yang pernah Anda lakukan terhadap perilaku orang lain?
2. Kemukakan tiga faktor yang memengaruhi faktor persepsi sosial dan bagaimana ketiganya bekerja pada kehidupan Anda?
3. Skema sosial bisa membantu dalam menyederhanakan kompleksitas realitas sosial, kemukakan alasan Anda?
4. Uraikan bentuk skema sosial yang pernah Anda lakukan



## BAGIAN 7

### ATRIBUSI SOSIAL

#### Tujuan :

- Mahasiswa memahami pengertian atribusi sosial
- Mahasiswa memahami kapan atribusi sosial dilakukan
- Mahasiswa memahami bagaimana menganalisa faktor penyebab
- Mahasiswa memahami teori-teori atribusi sosial
- Mahasiswa memahami kesalahan-kesalahan atribusi sosial

*Membumi kemudian melangit,  
Doa-doa terbaik akan dikabulkan,  
Akan datang pada waktu yang terbaik*

## **A. Pengertian Atribusi Sosial**

Sering dalam kehidupan sehari-hari, seseorang dapat secara mendadak menjadi "ahli psikologi intuitif" dengan melakukan aktivitas penilaian terhadap perilaku dirinya maupun perilaku orang lain. Dalam konteks ini dapat dibuktikan kebenaran suatu pendapat bahwa persepsi bukan hanya merupakan suatu penyerapan yang bersifat mekanis semata, tapi juga melibatkan proses interpretasi subjektif.

Dalam hubungan aktivitas melakukan interpretasi individu terhadap perilaku diri sendiri atau interpretasi terhadap perilaku orang lain, atribusi merupakan salah satu konsep psikologi sosial yang paling dekat dengan aktivitas itu. Atribusi adalah proses yang menggambarkan cara individu menjelaskan, menginterpretasi, dan mengambil kesimpulan terhadap peristiwa-peristiwa yang berhubungan dengan dirinya maupun peristiwa-peristiwa yang berhubungan dengan orang lain. Ahli psikologi sosial Frits Heider (Zanden, 1984) mengemukakan bahwa atribusi menggambarkan pengaturan aliran informasi-informasi yang berkesinambungan yang diperoleh dari dunia ke dalam suatu unit yang bermakna.

Menurut Baron & Byrne (1997), atribusi sosial adalah proses yang kita lakukan untuk mencari penyebab dari perilaku orang lain sehingga mendapatkan pengetahuan mengenai karakteristik stabil dari orang tersebut. Atribusi sosial ini bersifat abstrak, ambigu, dan normatif (Heider, dalam Trope & Gount 2003). Abstrak berarti atribusi yang merupakan abstraksi mental yang berusaha mengubah sesuatu yang sifatnya konkret-kontekstual menjadi sesuatu yang sifatnya abstrak dan umum; ambigu berarti atribusi yang merupakan

proses pereduksian informasi yang sifatnya tidak pasti. Perilaku yang sifatnya kompleks direduksi sedemikian rupa menjadi representasi yang bersifat abstrak. Tentu hal itu dilakukan setelah menghilangkan beberapa bagian dari konteks perilaku yang dianggap tidak penting; dan normatif berarti atribusi yang melibatkan proses penelitian yang kemudian akan dipakai di dalam memahami, memprediksi, mengendalikan lingkungan (lihat Trope & Gount, 2003)

Salah satu jenis atribusi adalah atribusi kausalitas. Atribusi kausalitas adalah atribut tentang hubungan sebab akibat terhadap dua peristiwa. Di dalam kehidupan dikenal dua jenis kualitas, yaitu kualitas internal dan kualitas eksternal. Kualitas internal mengacu pada proses atribusi sebab peristiwa-peristiwa yang berhubungan pada kualitas karakteristik yang terdapat dalam diri seseorang.

Kualitas eksternal mengacu pada proses atribusi tanggung jawab peristiwa-peristiwa pada keadaan situasional dan lingkungan yang berada di luar diri seseorang, contoh: apakah siswa yang memiliki prestasi akademis rendah di sekolah disebabkan oleh kemampuan awal dan motivasi yang cukup rendah (atribusi kualitas internal)? atau, apakah siswa yang memiliki prestasi akademik rendah di sekolah disebabkan karena ia merupakan korban dari sistem pengajaran yang buruk di sekolah, guru yang kurang berkualitas dan kemiskinan orang tuanya (atribusi kausalitas eksternal).

Banyak psikologi sosial menyimpulkan bahwa individu cenderung melihat faktor internal sebagai penyebab terjadinya perilaku orang lain, sebaliknya ia cenderung

menekankan sebab perilaku dirinya pada faktor-faktor eksternal di luar dirinya. Begitu pula individu cenderung memiliki atribusi kausalitas yang berbeda-beda tentang sebab dari kegagalan dan keberhasilan. Apabila seseorang mengalami keberhasilan, ia cenderung mengatribusikan keberhasilan itu pada ciri-ciri kepribadian dirinya (internal), sedangkan apabila ia mengalami kegagalan maka atribusi ditimpakan pada keadaan lingkungan, situasi atau perilaku orang lain (eksternal).

Secara spesifik, atribusi sosial adalah cara seseorang dalam melakukan proses persepsi dan interpretasi terhadap sebab-sebab perilaku yang dilakukan oleh orang lain. Atribusi diterapkan dalam tiga wilayah penting. Pertama, persepsi seseorang tentang apa dan siapa yang menyebabkan timbulnya suatu perilaku atau peristiwa khusus. Kedua, penilaian seseorang terhadap tanggung jawab, atas terjadinya suatu peristiwa atau perilaku tertentu. Ketiga, penilaian terhadap kualitas kepribadian individu-individu yang terlibat dalam peristiwa atau perilaku tertentu (Umstot, 1988).

Proses terbentuknya atribusi sosial bermula dari persepsi individu terhadap peristiwa atau perilaku. Pada kesempatan berikutnya, ia menilai objek atribusi itu berdasar pada persepsi yang dapat dibagi menjadi tiga jenis rambu informasi. Tiga rambu informasi itu adalah keruntunan (*consistency*), keterpilihan (*distinctiveness*), dan kesepakatan (*consensus*).

Keruntunan berarti suatu tingkat kestabilan perilaku seseorang pada suatu rentang waktu tertentu. Keterpilihan mengacu pada perilaku seseorang dengan cara yang sama pada saat menghadapi bervariasinya

situasi atau tugas. Kesepakatan mengacu pada cara-cara orang lain berperilaku pada situasi yang sama sebagai perbandingan.

Beberapa pakar psikologi sosial, khususnya pakar teori atribusi sosial, seperti Kelley (Zanden, 1984), mengemukakan bahwa atribusi sosial memiliki beberapa fungsi dalam hidup interaksi sosial. Fungsi pertama atribusi adalah bahwa proses atribusi memudahkan manusia untuk memandang hidup melalui sudut tinjauan yang lebih deterministik. Sebagai konsekuensi dari fungsi itu, maka seseorang dapat menyimpulkan bahwa suatu peristiwa atau perilaku individu tidak terjadi secara kebetulan, namun itu terjadi dalam suatu pola hubungan sebab-akibat.

Fungsi atribusi sosial yang kedua adalah bahwa melalui pemahaman terhadap proses atribusi, seseorang dapat memperkirakan hubungan sebab akibat sebagai suatu pola dari berbagai peristiwa atau perilaku yang memiliki pola yang serupa. Misalnya seorang mahasiswa dapat meramalkan bahwa pada pukul 7 pagi di Jalan Urip Sumiharjo dekat kampus Universitas Bosowa dan Universitas Muslim Indonesia, Makassar akan mengalami kepadatan kendaraan. Contoh yang lain adalah Andi seorang mahasiswa dapat memperkirakan bahwa teman wanitanya Ani akan merasa sangat gembira apabila mereka melakukan pertemuan pada sabtu malam ini setelah lama tidak bertemu.

Baik secara terpisah maupun secara bersama, fungsi penjelasan dan perkiraan dapat memperkuat perasaan kontrol terhadap suatu objek atribusi. Proses atribusi dapat memberi semacam pengetahuan bagi seseorang

yang dapat diterapkan pada pengelolaan perilaku maupun terhadap lingkungan.

Fungsi atribusi yang ketiga adalah untuk melindungi, menjaga, dan memperluas keyakinan yang dimiliki seseorang tentang dirinya sendiri. Weary pada tahun 1980 (Zanden, 1984) mengemukakan bahwa banyak penelitian menunjukkan seberapa besar individu cenderung memberi atribusi positif terhadap diri sendiri, ketimbang yang bersifat negatif. Pada hakikatnya, manusia memiliki kecenderungan untuk memberi atribusi keberhasilan pada diri sendiri sedangkan kegagalan pada orang lain atau pada faktor-faktor eksternal. Gejala-gejala semacam itu merupakan fungsi mekanisme pertahanan dalam upaya melindungi atau memperkuat penilaian diri (*self esteem*) seseorang.

Fungsi atribusi yang keempat adalah untuk membantu proses pembentukan perilaku individu. Berdasar pada atribusi yang dimiliki seseorang, ia menampilkan diri pada orang lain dengan cara tertentu, guna mendapatkan keuntungan-keuntungan yang diinginkan. Sebagai contoh, pelamar kerja akan menggunakan pakaian resmi dan rapi untuk mengikuti seleksi wawancara pekerjaan dengan harapan agar ia diterima sebagai karyawan baru, karena dianggap oleh petugas seleksi sebagai orang yang selalu berpenampilan rapi.

Atribusi tampak merupakan proses yang cenderung subjektif. Atribusi boleh jadi didasarkan pada informasi-informasi yang bersifat objektif, tapi kemudian informasi tersebut mengalami reduksi dan simplikasi. Dalam melakukan atribusi, kita kadang menganggap cukup dengan informasi-informasi yang tersedia

dalam kognisi kita. Kita tidak merasa perlu untuk memvalidasi ketercukupan dan kebenaran informasi tersebut. Berdasarkan informasi tersebut, kita kemudian melakukan penilaian normatif yang tentu saja dipengaruhi oleh norma subjektif yang diyakini. Dalam konteks ini perbedaan individual akan sangat berpengaruh terhadap variabilitas atribusi yang dilakukan. Pujian yang disampaikan orang lain pada kita, misalnya, bisa diatribusikan sebagai ungkapan yang tulus, munafik, atau biasa-biasa saja.

Kita melakukan atribusi karena ingin mengetahui faktor penyebab dari suatu perilaku. Kita ingin mengetahui mengapa orang tidak pernah memberikan pujian, mengapa seorang teman selalu menunjukkan perhatian pada kita, mengapa seorang guru tampak murung di suatu kesempatan, atau mengapa serentetan musibah menimpa tetangga kita. Faktor penyebab dari suatu perilaku tentu sangat beragam. Tapi, secara umum, penyebab dari suatu perilaku bisa bersifat internal (*dispositional attribution*) atau eksternal (*situational attribution*); spontan (*spontaneous attribution*) atau pertimbangan (*deliberative attribution*); terencana (*planned attribution*) atau tidak terencana (*voluntary attribution*) (Pennington, 2000).

Kita boleh jadi mengatribusikan perilaku orang lain karena faktor internal atau eksternal. Faktor penyebab internal adalah faktor-faktor yang melekat pada diri kita seperti pengetahuan, emosi, keterampilan, kepribadian, motivasi, kemampuan motorik, ataupun usaha; sedangkan faktor penyebab eksternal adalah faktor-faktor yang ada di luar diri kita seperti situasi dan kondisi, cuaca, orang lain, alam, dan lain-lain.

Di saat mendapatkan nilai ujian yang tidak sesuai dengan harapan, kita biasanya mencari-cari faktor-faktor penyebab yang dapat menjelaskan kejadian yang dianggap tidak menyenangkan tersebut. Kemudian berdasarkan pemrosesan kognitif yang dilakukan, kita bisa saja berkesimpulan bahwa nilai buruk tersebut karena kita memang kurang sungguh-sungguh dalam belajar (*internal atau dispositional attribution*) atau karena tugas yang diberikan dosen memang memiliki tingkat kesulitan yang tinggi (*external atau situational attribution*).

Attribusi sosial bisa juga berlangsung secara spontan atau melalui pertimbangan dan proses berpikir yang panjang. Faktor motivasi, potensi risiko, kemampuan dan/atau keterlibatan personal sangat berpengaruh pada apakah atribusi tersebut itu dilakukan dengan pertimbangan yang mendalam atau dengan pertimbangan spontan. Untuk hal-hal yang dinilai tidak terlalu penting atribusi sosial kadang hanya didasarkan pada kesan pertama, ataupun *shortcut mental* lainnya. Faktor lainnya yang berpengaruh pada atribusi adalah gaya atribusi. Sebagian orang memang memiliki gaya atribusi yang sifatnya spontan. Sebaliknya, ada juga orang yang gaya atribusinya penuh pertimbangan. Orang dengan gaya atribusi penuh pertimbangan memikirkan dengan seksama setiap atribusi yang dilakukannya.

Terakhir, atribusi sosial bisa dilakukan secara terencana atau tidak terencana. Perilaku-perilaku yang disebabkan oleh faktor emosi, misalnya, sering kali diatribusikan sebagai tidak terencana dan pelaku tidak memiliki kontrol terhadap perilakunya.

Berkaitan dengan atribusi sosial, Islam memberikan perhatian yang cukup besar terhadap atribusi sosial ini. Sebagai realitas yang alami, manusia tidak bisa mengelak dari atribusi sosial. Maka memberikan pesan moral untuk hati-hati dalam melakukan atribusi sosial ini. Islam mengajarkan pada kita untuk tidak berburuk sangka, menjauhi persangka tanpa pengetahuan (QS AL-Hujuraat [49]:6), tidak mudah percaya pada informasi dari orang fasik (QS. AL-hujuraat [49] : 9), dan tidak menuduh tanpa bukti ( QS. AN-Nur [2]:4)

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِن جَاءَكُمْ فَاسِقٌ بِنَبَأٍ فَتَبَيَّنُوا أَن تُصِيبُوا  
قَوْمًا بِجَهَالَةٍ فَتُصِيبُكُمْ عَلَىٰ مَا فَعَلْتُمْ نَادِمِينَ

*Hai orang-orang yang beriman, jika datang kepadamu orang fasik membawa suatu berita, maka periksalah dengan teliti agar kamu tidak menimpakan suatu musibah kepada suatu kaum tanpa mengetahui keadaannya yang menyebabkan kamu menyesal atas perbuatan itu. (QS. AL-Hujuraat: 6)*

وَإِنْ طَائِفَتَانِ مِنَ الْمُؤْمِنِينَ اقْتَتَلُوا فَأَصْلِحُوا بَيْنَهُمَا فَإِنْ بَغَتْ  
إِحْدَاهُمَا عَلَى الْأُخْرَىٰ فَقَاتِلُوا الَّتِي تَبْغِي حَتَّىٰ تَفِيءَ إِلَىٰ أَمْرِ  
اللَّهِ فَإِنْ فَاءَتْ فَأَصْلِحُوا بَيْنَهُمَا بِالْعَدْلِ وَأَقْسِطُوا إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ  
الْمُقْسِطِينَ

*Dan kalau ada dua golongan dari mereka yang beriman itu berperang hendaklah kamu damaikan antara keduanya! Tapi kalau satu melanggar perjanjian terhadap yang lain, hendaklah yang melanggar perjanjian itu*

*kamu perangi sampai surut kembali pada perintah Allah. Kalau dia telah surut, damaikanlah antara keduanya menurut keadilan, dan hendaklah kamu berlaku adil. Sesungguhnya Allah mencintai orang-orang yang berlaku adil (QS. AL- Hujuraat [49]:9)*

وَالَّذِينَ يَرْمُونَ الْمُحْصَنَاتِ ثُمَّ لَمْ يَأْتُوا بِأَرْبَعَةِ شُهَدَاءَ فَاجْلِدُوهُمْ  
ثَمَّ نِينَ جَلْدَةً وَلَا تَقْبَلُوا لَهُمْ شَهَادَةً أَبَدًا وَأُولَٰئِكَ هُمُ الْفَاسِقُونَ

*Dan orang-orang yang menuduh wanita-wanita yang baik-baik (berbuat zina) dan mereka tidak mendatangkan empat orang saksi maka deralah mereka (yang menuduh itu) delapan puluh kali dera, dan janganlah kamu terima kesaksian mereka buat selama-lamanya. Dan mereka itulah orang-orang yang fasik. (QS. An-Nur [24]: 4)*

## **B. Waktu Atribusi Sosial Dilakukan**

Atribusi sosial tidak dilakukan setiap saat. Menurut Taylor, Peplau, dan Sear (1997), paling tidak ada dua situasi yang sering kali mengundang dilakukannya atribusi sosial, yaitu:

1. Situasi yang tidak diharapkan atau tidak biasa. Sesuatu yang terjadi sesuai dengan harapan, biasanya tidak mengundang atribusi sosial, sedangkan situasi yang tidak diharapkan akan menggoda kita untuk mengetahui penyebab-penyebab dari situasi tersebut. Seorang teman yang dikenal penyabar, tapi tiba-tiba menunjukkan perilaku agresif akan memaksa kita melakukan atribusi mengenai perilaku agresifnya tersebut.
2. Situasi negatif, menyakitkan, dan tidak menyenangkan. Seorang mahasiswa yang optimis akan mendapatkan nilai A, karena merasa bisa mengerjakan semua

soal yang diujikan akan melakukan atribusi sosial jika ternyata ia mendapatkan nilai C atau D. Ia akan mencari-cari jawaban dari peristiwa yang tidak sesuai harapan tersebut.

### **C. Menganalisis Faktor Penyebab**

Perilaku selalu merupakan bentukan dari faktor-faktor penyebab tertentu. Untuk memahami suatu perilaku dengan baik, maka faktor-faktor penyebab perilaku tersebut sebaiknya dianalisis dengan baik pula.

Ada beberapa pertanyaan yang harus dijawab dalam rangka menganalisa faktor penyebab suatu perilaku. Menurut Taylor, Peplau, dan Sear (1997), terdapat tiga dimensi kausalitas. Pertama, *locus of causality* atau apakah faktor penyebab perilaku itu bersumber dari faktor eksternal atau faktor internal?; kedua, *stability* atau apakah faktor penyebab tersebut bersifat stabil atau tidak stabil?; dan ketiga *controllability* atau apakah faktor tersebut dapat dikendalikan atau tidak dapat dikendalikan?

#### **1. Sumber faktor penyebab (*Locus Of Causality*)**

Dimensi ini mengacu pada pertanyaan apakah faktor penyebab perilaku itu bersumber dari faktor internal atau faktor eksternal. Atribusi terhadap sumber penyebab dari suatu perilaku mempunyai dua alternatif, yaitu apakah perilaku mempunyai dua alternatif, yaitu apakah perilaku tersebut dikarenakan faktor internal atau karena faktor eksternal. Jika teman kita yang biasanya disiplin tiba-tiba terlambat masuk kantor. Kemungkinan jawaban terhadap pertanyaan "mengapa teman kita itu terlambat?", bisa mengacu pada penyebab perilaku yang bersifat

internal (misal : telat bangun tidur, sakit, sengaja sebagai protes terhadap sistem kerja baru, atau lagi malas masuk kantor) atau penyebab perilaku yang bersifat eksternal (misal : terjebak macet, anaknya sakit, ban mobilnya kempes, atau mengantar anak ke sekolah).

Kita harus memperhatikan bagaimana kita menentukan sumber faktor penyebab suatu perilaku, apakah internal ataupun eksternal, akan memengaruhi kesan kita terhadap seseorang. Biasanya, perilaku buruk diatribusikan karena faktor internal akan menimbulkan kesan negatif; perilaku buruk yang diatribusikan karena faktor eksternal tidak akan menimbulkan kesan negatif; perilaku baik yang diatribusikan karena faktor internal akan menimbulkan kesan positif; dan perilaku baik yang diatribusikan karena faktor eksternal, akan menimbulkan kesan negatif.

## 2. Stabilitas faktor penyebab (*stability*)

Selain pertanyaan "apakah suatu perilaku itu disebabkan oleh faktor internal atau faktor eksternal?", pertanyaan lain yang harus dijawab dalam rangka menganalisa perilaku adalah "apakah faktor penyebab perilaku tersebut bersifat stabil atau tidak stabil?". Stabil-tidak stabil di sini bersifat relatif. Misalnya, terlambat karena macet bisa dianggap karena faktor eksternal yang sifatnya stabil atau tidak stabil. Jika macet tersebut karena ada kecelakaan lalu lintas, maka macet tersebut termasuk faktor penyebab eksternal yang bersifat tidak stabil.

Apakah faktor penyebab tersebut bersifat stabil atau tidak stabil berpengaruh terhadap bagaimana kita menilai orang lain?. Jika teman yang telat masuk karena macet tersebut, kita anggap karena faktor eksternal stabil, penilaian kita akan negatif daripada kita anggap karena faktor eksternal tidak stabil. Hal ini karena berhubungan dengan kemampuan di dalam mengendalikan faktor penyebab. Asumsinya faktor penyebab eksternal yang bersifat stabil mestinya dapat diantisipasi. Jika berangkat kantor jam enam pagi selalu telat karena macet, maka berangkat kantor lebih pagi mungkin akan menyelesaikan masalah.

3. Kemampuan mengendalikan (*controllability*)

Dimensi ini menunjukkan pada sejauh mana faktor penyebab dapat kita kendalikan. Baik faktor penyebab internal-eksternal maupun stabil-tidak stabil bisa bersifat dapat dikendalikan atau tidak dapat dikendalikan. Faktor penyebab internal yang dapat dikendalikan berhubungan dengan sejauh mana usaha kita keluarkan, sedangkan faktor penyebab internal yang tidak dapat dikendalikan berhubungan dengan keterbatasan fisik, tingkat kecerdasan, atau hambatan mental. Faktor penyebab eksternal yang dapat dikendalikan berhubungan dengan faktor-faktor eksternal yang masih bisa diantisipasi atau diatasi, sedangkan faktor penyebab eksternal yang tidak dapat dikendalikan seperti bencana alam, sakit, atau peristiwa-peristiwa mendadak lainnya.

#### **D. Teori-Teori Atribusi Sosial**

Untuk sampai pada kesimpulan mengenai penyebab perilaku orang lain, ada beberapa informasi yang bisa

digunakan supaya kesimpulan kita menjadi lebih akurat. Allah ﷻ mengisyaratkan bahwa kita tidak boleh hanya mengikuti persangkaan belaka, tanpa didukung oleh pengetahuan (Qs. An-Najm [28]; 28). Hal ini memungkinkan kita untuk melihat beragam perspektif dengan mengedepankan informasi yang tepat.

Supaya bisa memahami dengan baik bagaimana proses atribusi sosial itu dilakukan ada baiknya disampaikan lima teori atribusi berikut ini: *Theory Of Naïve Psychology* dari Fritz Heider, *Corespondent Inference* dari Jones dan Davis dan *Covariation Model* dari Horald Kelley.

#### 1. Theory Of Naive Psychology

Menurut Heider, kita secara alamiah dapat mengetahui hubungan sebab-akibat antara beberapa informasi. Kita selalu menarik makna dari kejadian-kejadian yang ada disekitar kita dan menggunakannya untuk memahami dunia sosial. Oleh karena itu, untuk memahami dunia sosial dengan baik, kita bisa meminta bantuan *Common Sense Psychology* atau *Naïve Psychology*.

Dengan menggunakan *Common Sense*, kita membuat kesimpulan-kesimpulan seperti:

- a. Waktu antara dua peristiwa berpengaruh pada apakah suatu hubungan sebab-akibat dapat disimpulkan atau tidak. Dua peristiwa yang terjadi dalam waktu yang berdekatan lebih berpotensi disimpulkan mempunyai hubungan sebab akibat daripada dua peristiwa yang terjadi dalam waktu yang berjauhan.
- b. Urutan antara satu peristiwa dengan peristiwa

lainya juga berpengaruh pada penentuan peristiwa mana yang diduga sebagai penyebab, dan peristiwa mana yang diduga sebagai akibat. Peristiwa yang terjadi duluan berpotensi dianggap sebagai penyebab, sedangkan peristiwa yang terjadi kemudian berpotensi dianggap sebagai akibat.

- c. Kesamaan antara dua peristiwa berpengaruh pada apakah suatu hubungan sebab akibat dapat diketahui atau tidak. Dua peristiwa yang memiliki kesamaan berpotensi disimpulkan mempunyai hubungan sebab akibat daripada dua peristiwa yang memiliki kesamaan berpotensi disimpulkan mempunyai hubungan sebab akibat daripada dua peristiwa yang tidak memiliki kesamaan.
- d. Suatu peristiwa sering kali dianggap sebagai akibat dari penyebab tunggal. Akibatnya, sering kali *overestimate* terhadap pengaruh satu faktor penyebab terhadap suatu peristiwa dan mengabaikan faktor-faktor penyebab lain yang berpotensi berpengaruh.

Heider juga tertarik untuk menjelaskan persepsi terhadap tingkat pertanggungjawaban dari suatu perilaku. Menurutnya, terdapat tingkat pertanggungjawaban dari suatu perilaku: *association responsibility* yaitu pertanggungjawaban yang dibebankan pada orang yang tidak melakukan; *causal responsibility without foreseeability*, *causal responsibility with foreseeability*, *intensional responsibility*, *justifiable responsibility*.

## 2. Correspondent Inference Theory

Teori *Correspondent Inference* dikemukakan

oleh Edward E Jones dan Keith Davis pada tahun 1965. Teori ini merupakan sistematisasi dari teori Hieder (Augoutious & Walker 1995). Teori ini menjelaskan proses yang digunakan orang-orang dalam melakukan atribusi internal terutama ketika perilaku yang diamati tidak mudah dipahami (Bordes & Horowitz, 2008). Teori ini dinamai *Correspondent Inference Theory* karena berpandangan bahwa kita mempunyai kecenderungan untuk menyimpulkan perilaku orang lain disebabkan oleh karakteristik internal atau keyakinan yang dimilikinya (Bordens & Horowitz, 2008; Augoutious & Walker, 1995). Asumsi dasar dari teori *Correspondent Inference* adalah bahwa perilaku merupakan sesuatu yang mempunyai makna. Dengan menganalisa perilaku, kita bisa mendapatkan penjelasan disposisi atau karakteristik internal dari pelakunya. Asumsi yang lain adalah bahwa kita memiliki kecenderungan yang sangat kuat untuk menyimpulkan karakteristik orang lain berdasarkan perilaku yang ditampilkan. Berdasarkan asumsi tersebut maka analisis informasi mengenai suatu perilaku menjadi sangat penting dan dapat dimanfaatkan untuk mengetahui karakteristik internal dari pelaku.

Berikut adalah tiga faktor yang harus diperhatikan ketika mengatribusikan suatu perilaku ketika mengatribusikan suatu perilaku dikarenakan faktor disposisional atau internal (Jones & Davis, dalam Augoutious & Walker, 1995)

1. *Non-common effect*. Kita cenderung memilih perilaku yang lumrah yang mengandung konsekuensi yang sifatnya umum. Ketika seseorang melakukan suatu tindakan yang

mengandung risiko yang tidak biasa maka kita bisa mengatribusikan perilaku itu diduga dikarenakan faktor disposisional atau internal. Artinya orang tersebut memang memiliki niat untuk melakukan perilaku tersebut dan perilaku tersebut muncul karena karakteristik internal dari orang tersebut.

2. *Low-sosial desirability*. Kita mempunyai kecenderungan untuk melakukan perilaku-perilaku yang secara sosial diharapkan. Ketika ada orang yang melakukan tindakan-tindakan yang secara sosial diharapkan, maka kita tidak bisa mengatribusikan perilaku orang tersebut karena faktor disposisional ataupun internal. Sebab, perilaku tersebut boleh saja karena keinginan untuk nyaman terhadap harapan-harapan masyarakat. Sebaliknya, orang yang menunjukkan perilaku yang bertentangan dengan harapan masyarakat, maka perilaku itu bisa diduga karena faktor disposisional atau internal.
3. *Heudonic relevance* atau *personalism*. Kita mempunyai kecenderungan melakukan tindakan-tindakan yang menguntungkan bagi diri kita sendiri. Perilaku yang relevansi hedoniknya tinggi cenderung dikarenakan faktor internal, sebaliknya perilaku yang dapat merugikan diri sendiri cenderung dikarenakan faktor eksternal.

Jadi menurut teori ini, suatu perilaku dapat diatribusikan karena faktor internal jika perilaku tidak umum, rendah nilai harapan sosialnya, dan memiliki relevansi hedonik yang tinggi.

### 3. Covaration Theory

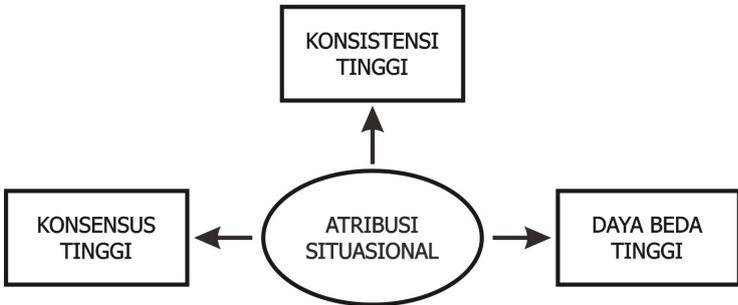
*Covaration theory* dikemukakan oleh Harold Kelley

pada tahun 1967. Berbeda dengan *Correspondent Inference* yang menjelaskan penyebab internal dari suatu perilaku, *covariation theory* menjelaskan penyebab eksternal atau situasional dari perilaku (Bordens & Horowitz, 2008). Asumsi dasar dari teori *covariation theory* adalah bahwa dua kejadian bisa dikatakan memiliki hubungan sebab akibat jika di antara keduanya *covary* satu sama lain atau jika satu berubah, maka yang satunya lagi pun akan berubah (Augoustios & Walker, 1995).

Teori ini menggunakan tiga faktor yang dapat digunakan sebagai petunjuk dalam melakukan atribusi. Ketiga faktor tersebut penting di dalam menentukan kovariansi, dan perbedaan kombinasi dari ketiga faktor tersebut akan menyebabkan atribusi kausalitas yang berbeda (Kelley, dalam Augoustios & Walker, 1995). Ketiga faktor tersebut adalah:

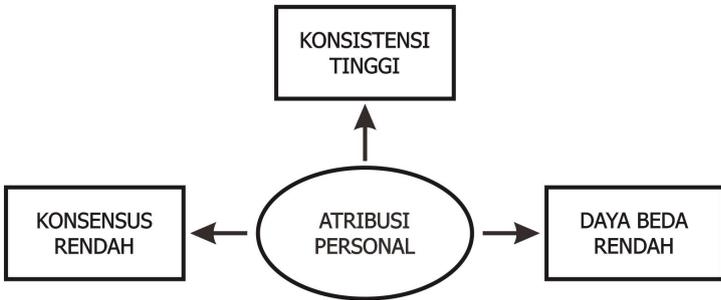
- a. Konsensus, yaitu apakah respon seseorang terhadap suatu stimulus tertentu sama dengan respon orang lain terhadap stimulus tersebut.
- b. Konsistensi, yaitu apakah respon terhadap suatu stimulus tertentu sama di setiap waktu dan tempat.
- c. Daya beda, yaitu sejauh mana seorang memberikan respon yang berbeda terhadap suatu stimulus tertentu dengan terhadap stimulus lainnya.

Menurut teori ini, suatu perilaku dapat diatribusikan karena faktor internal yang sifatnya stabil jika dimensi konsensus dan daya beda rendah, sedangkan dimensi konsistensi tinggi. Sebaliknya, atribusi situasional dapat dilakukan jika semua dimensi tinggi.



**Gambar**

Faktor-faktor Atribusi Situasional



**Gambar**

Faktor-faktor Atribusi Personal

## E. Kesalahan-Kesalahan Atribusi Sosial

### 1. Kesalahan Dasar Atribusi

Perilaku sosial sering kali merupakan produk dari faktor individu dan situasi. Namun dalam melakukan persepsi sosial, kita kadang melakukan kekeliruan, salah satunya dalam bentuk kesalahan dasar atribusi (*fundamental attribution error*). Kesalahan dasar atribusi berarti kecenderungan kita untuk mengatribusikan perilaku orang lain karena faktor karakteristik individual daripada karena faktor situasi. Kita kadang menilai orang lain memiliki kebebasan untuk berperilaku dan perilaku tersebut mewakili

karakteristik asli dari orang tersebut (Fiske & Taylor, 1991). Misalnya, kita cenderung menilai pegawai yang datang terlambat masuk kerja sebagai pegawai yang tidak disiplin atau menilai anak memecahkan piring sebagai anak yang tidak hati-hati; atau menilai siswa yang tidak naik kelas karena anak tersebut malas dan tidak bisa diandalkan.

Kesalahan dasar atribusi terjadi karena ketika melakukan atribusi, kita lebih fokus pada faktor-faktor yang menonjol dan menarik perhatian. Faktor situasi yang mungkin memengaruhi munculnya perilaku kurang menarik perhatian kita sehingga cenderung diabaikan (Fiske & Taylor, 1991)

## 2. *Actor-Observasi Effect*

*Actor-Observasi Effect* adalah kecenderungan untuk menjelaskan perilaku orang lain karena faktor individu, sedangkan perilaku diri sendiri karena faktor situasi. Fiske dan Taylor (1991) menjelaskan dua faktor yang menyebabkan kesalahan ini. pertama, perilaku orang lain dipandang lebih menonjol dan menarik dibanding perilaku diri sendiri sehingga perilaku orang lain dihubungkan dengan faktor individu, dan perilaku diri sendiri dihubungkan dengan faktor situasi. Kedua, pelaku dan pengamat memiliki informasi yang berbeda. Pelaku mengetahui banyak hal mengenai faktor-faktor yang mendorong perilaku sosialnya, sedangkan pengamat tidak demikian. Pemahaman yang terbatas tersebut bisa mendorong pengamat melakukan kesalahan di dalam melakukan atribusi.

## 3. *Self Serving Bias*

*Self Serving Bias* adalah kecenderungan kita untuk

menilai kesuksesan orang lain dikarenakan faktor eksternal, dan kegagalan orang lain dikarenakan faktor internal, sebaliknya menilai kesuksesan diri sendiri karena faktor internal dan kegagalan diri sendiri dikarenakan faktor eksternal. Kesalahan ini didasari oleh dua kebutuhan, yaitu kebutuhan untuk meningkatkan harga diri (*self enhancing bias*) dan kebutuhan untuk melindungi harga diri (*self protective bias*).

Kesalahan-kesalahan atribusi seperti yang sudah dijelaskan juga tergambar dalam Al-Quran surat Al-Imron [3] ayat 165 dan Al-A'raf[7] ayat 131:

أَوَلَمَّا أَصَابَتْكُمْ مُصِيبَةٌ قَدْ أَصَبْتُمْ مِثْلَيْهَا قُلْتُمْ أَنَّى هَذَا قُلْ هُوَ مِنْ عِنْدِ أَنْفُسِكُمْ ۗ إِنَّ اللَّهَ عَلَىٰ كُلِّ شَيْءٍ قَدِيرٌ

Dan mengapa kamu ditimpa musibah (pada peperangan Uhud), padahal kamu telah menimpakan kekalahan dua kali lipat pada musuh-musuhmu (pada peperangan Badar). Kamu berkata : "Dari mana datangnya (kekalahan) ini?". Katakanlah: "Itu dari (kesalahan) dirimu sendiri". Sesungguhnya Allah Maha Kuasa atas segala sesuatu. **(QS Al-Imron [3] : 165)**

فَإِذَا جَاءَتْهُمْ الْحَسَنَةُ قَالُوا لَنَا هَذِهِ ۗ وَإِنُ تُصِيبَهُمْ سَيِّئَةٌ يَطَّيَّرُوا بِمُوسَىٰ وَمَنْ مَعَهُ ۗ أَلَا إِنَّمَا طَائِرُهُمْ عِنْدَ اللَّهِ وَلَكِنَّ أَكْثَرَهُمْ لَا يَعْلَمُونَ

*Kemudian apabila datang kepada mereka*

*kemakmuran, mereka berkata: "Itu adalah karena (usaha) kami". Dan jika mereka ditimpa kesusahan, mereka lemparkan sebab kesialan itu kepada Musa dan orang-orang yang besertanya. Ketahuilah, sesungguhnya kesialan mereka itu adalah ketetapan dari Allah, akan tetapi kebanyakan mereka tidak mengetahui. (QS Al-A'raf [7] :131)*

Hal ini dapat dijelaskan secara kognitif dan secara motivasional. Secara kognitif, kita memang sangat mengharapkan kesuksesan dan mempunyai kecenderungan menyelamatkan kesuksesan tersebut pada faktor internal daripada faktor eksternal. Secara motivasional, kita mempunyai kebutuhan untuk tampak lebih sukses untuk melindungi serta memelihara harga diri kita. Kebutuhan tersebut adalah salah satunya dapat dipenuhi dengan *self serving bias*.

### 3. *False Consensus Effect*

*False Consensus Effect* adalah kecenderungan kita untuk menggunakan penilaian pada diri sendiri sebagai dasar dalam melakukan penilaian terhadap orang lain. Menurut Fiske & Taylor (1991), ada beberapa hal yang bisa menjelaskan kesalahan ini. Pertama, kita mempunyai kecenderungan untuk mencari teman yang memiliki kesamaan, dan berperilaku seperti halnya kita. Kedua, penilaian terhadap diri kita merupakan faktor yang menonjol dan lebih didasari. Ketiga, kita cenderung menjelaskan hal-hal yang tidak pasti mengenai orang lain dengan hal-hal yang menarik bagi kita. Ketika memprediksikan perilaku orang lain, kita cenderung menggunakan prediksi kita berdasarkan pengalaman yang dimiliki.

#### 4. Self-Centered Bias

*Self-Centered Bias* adalah kecenderungan kita untuk merasa lebih berkontribusi terhadap suatu hasil yang dikerjakan bersama orang lain daripada apa yang sungguh-sungguh dilakukannya. Pertengkaran antara suami istri, misalnya, sering kali dipengaruhi oleh kesalahan ini. Suami kadang mengklaim sebagai orang yang paling berjasa terhadap kehidupan rumah tangganya, sebaliknya istri pun demikian. Fiske dan Taylor (1991) menjelaskan *self centered bias* terjadi karena beberapa faktor berikut : a) kita lebih mudah mengenali kontribusi diri sendiri daripada kontribusi orang lain, b) kita lebih mudah mengingat kontribusi diri sendiri daripada kontribusi orang lain, c) kita kadang memiliki perbedaan pemahaman mengenai siapa yang sebenarnya berkontribusi dalam suatu kasus tertentu, d) kita kadang memiliki motivasi tertentu sehingga tidak *fair* di dalam melakukan atribusi, e) kita kadang berpikir bahwa kita sudah melakukan banyak hal, dan memiliki kontribusi yang lebih besar dibanding yang lainnya.

#### 5. *Blamming The Victim*

*Blamming the victim* adalah kecenderungan kita untuk menyalahkan korban atas nasib yang menimpa dirinya. Kita mengatribusikan musibah yang dialami orang lain sebagai karena kesalahan dan tanggung jawab si korban. Menurut Fiske dan Taylor (1991), kesalahan atribusi ini terjadi terutama jika korbannya diketahui, ada keyakinan bahwa korban sebenarnya dapat mengendalikan situasi, persepsi bahwa tindakan korban tidak dikendalikan oleh faktor situasi, dan persepsi bahwa korban memiliki kebebasan untuk memilih suatu tindakan.

## **Kesimpulan**

Atribusi sosial adalah proses yang seseorang lakukan untuk memahami penyebab perilaku orang lain yang terjadi secara alamiah. Atribusi sosial bisa saja akurat dan keliru. Kekeliruan yang terjadi secara otomatis misalnya mengatribusikan perilaku orang lain karena faktor internal, mengatribusikan kesuksesan orang lain karena faktor eksternal sedangkan kesuksesan diri sendiri karena faktor internal, mengatribusikan orang lain dengan menggunakan keyakinan-keyakinan yang dimilikinya, mengklaim kontribusi yang lebih besar dibanding apa yang sesungguhnya dilakukan, atau mengatribusikan kemalangan yang dialami korban sebagai tanggung jawab korban sendiri. Tawaran yang bisa dilakukan agar tidak terjadi kekeliruan saat melakukan atribusi sosial adalah dengan memperhatikan stabilitas faktor penyebab, sumber faktor penyebab, dan kemampuan mengendalikan faktor penyebab.

## **Pendalaman**

1. Apa saja yang mesti diperhatikan agar atribusi sosial kita akurat?
2. Sampaikan proses atribusi sosial yang pernah membantu Anda dalam menentukan perilaku terhadap realitas sosial?
3. Kemukakan kesalahan-kesalahan yang mungkin terjadi ketika melakukan atribusi sosial?

## BAGIAN 8

### PRASANGKA

#### **Tujuan;**

- Mahasiswa memahami pengertian prasangka
- Mahasiswa memahami masalah sosial akibat prasangka
- Mahasiswa memahami faktor penyebab timbulnya prasangka
- Mahasiswa memahami strategi untuk mengurangi prasangka

*Pemikiran yang keluar dalam kata berbentuk bahasa belum tentu membentuk perilaku,  
Jangankan dengan liyan,  
Tubuh kita sendiri saja belum tentu bisa sepakat dalam metodologi dan konklusi atas suatu hal.*

## A. Pengertian Prasangka

Dalam wacana yang bersifat umum, prasangka (*prejudice*) dapat didefinisikan sebagai sejenis sikap yang ditujukan kepada anggota suatu kelompok tertentu berdasar pada ciri-ciri keanggotaan pada kelompok itu (Beck, 1990). Prasangka sebagai suatu sikap sering kali mengarah pada evaluasi yang bersifat negatif (Esses, Semenza, & Stelz, 2004). Sebagaimana juga disampaikan oleh Gardner (1940) dan Nelson (2002) bahwa prasangka dipahami sebagai penilaian pendahuluan terhadap sesuatu yang boleh jadi bersifat positif ataupun negatif.

Sering kali saat kita mendengar kata prasangka dipadankan dengan pemaknaan negatif, sebagaimana dikemukakan oleh Allport (1954) bahwa prasangka dianggap sebagai afeksi negatif. Namun menurut Nelson, definisi ini memberikan batasan yang tidak perlu, sebab prasangka bisa juga bersifat positif.

Pembentukan prasangka terjadi tanpa pertimbangan yang memadai terhadap data-data yang ada dan cenderung mengarah pada penekanan keanggotaan orang yang menjadi sasaran prasangka, seperti keanggotaan etnik, keanggotaan gender, dan keanggotaan stratifikasi sosial (Colman, 2006).

Pada perkembangannya, prasangka dipandang sebagai sikap. Hal ini dipahami karena prasangka merupakan sejenis sikap, maka prasangka pun memiliki tiga komponen utama seperti sikap pada umumnya. Komponen itu adalah komponen kognitif, efektif, dan kecenderungan perilaku (Myers, 2002). Komponen kognitif mengacu pada keyakinan-keyakinan dan

harapan-harapan individu terhadap anggota dari suatu kelompok masyarakat tertentu. Komponen afektif mengacu pada perasaan atau emosi negatif individu apabila seseorang berjumpa atau bahkan hanya berpikir tentang anggota suatu kelompok masyarakat tertentu. Komponen perilaku mengacu pada tendensi individu untuk berperilaku dalam cara-cara yang bersifat negatif terhadap anggota suatu kelompok masyarakat tertentu.

Prasangka dianggap sebagai emosi sosial. Smith menjelaskannya dengan menggunakan *appraisal theory dan self categorization theory* (Nelson, 2002). Teori kategorisasi diri menyatakan bahwa setiap orang merupakan anggota kelompok tertentu. Ketika terjadi interaksi antarkelompok, kategori kita sebagai bagian atau bukan bagian dari kelompok tersebut menjadi aktif. Teori *appraisal* menyatakan bahwa penilaian terhadap suatu situasi akan membangkitkan emosi yang berkaitan dengan penilaian tersebut. Nah, penilaian terhadap apakah seseorang itu bagian atau bukan bagian dari suatu kelompok dianggap akan membangkitkan emosi tertentu.

Prasangka dipahami secara beragam sehingga tidak mudah dalam mendefinisikan prasangka. Walaupun demikian, ada beberapa hal mengenai prasangka yang disetujui oleh beberapa peneliti (Nelson, 2002), yaitu bahwa prasangka terjadi dalam konteks kelompok, melibatkan evaluasi terhadap suatu kelompok, merupakan kesalahan persepsi terhadap suatu kelompok, dan berdasarkan karakteristik kelompok yang nyata ataupun imajinasi.

## **B. Masalah Sosial Akibat Prasangka**

Prasangka dapat menyebabkan timbulnya perilaku diskriminasi dalam hubungan sosial antarindividu dan hubungan antar kelompok dalam suatu masyarakat yang memiliki variasi kelompok kebudayaan. Diskriminasi adalah perilaku negatif yang diarahkan kepada anggota-anggota suatu kelompok sosial berdasar pada keanggotaan mereka terhadap kelompok tersebut. Dalam kehidupan global pada masa kekuasaan rezim *apartheid* di Afrika Selatan pada abad dua puluh Masehi, banyak contoh fenomena diskriminasi dialami oleh orang-orang kulit hitam tidak mendapat hak yang sama dalam memilih calon pemimpin di Afrika Selatan.

Meskipun banyak masalah sosial dalam masyarakat terjadi sebagai akibat dari keberadaan prasangka dan diskriminasi, namun banyak orang pada zaman *postmodern* ini memiliki pendapat bahwa fenomena keberadaan prasangka dan diskriminasi adalah sesuatu yang terkait dengan masa lalu sejarah manusia dan tidak lagi memengaruhi hubungan sosial antarmanusia. Sebenarnya, di satu sisi fenomena keberadaan prasangka dan diskriminasi dalam bentuk-bentuk yang nyata dan terukur memang telah mengalami penurunan akhir-akhir ini. Namun, di sisi lain fenomena keberadaan prasangka dan diskriminasi yang ada pada masa kini muncul dalam bentuk-bentuk yang lebih kurang nyata dan lebih tidak terukur. Dalam bahasa yang lebih sederhana, fenomena keberadaan prasangka dan diskriminasi pada masa kini lebih bersifat abu-abu atau memiliki bentuk lebih halus, ketimbang fenomena keberadaan prasangka dan diskriminasi yang bersifat terbuka di masa lalu (Esses, Semenza, Stelz 2004).

Fenomena keberadaan prasangka dan diskriminasi dalam bentuk-bentuk yang lebih kurang nyata dan lebih tidak terukur yang timbul dalam diri seseorang merupakan hasil dari emosi negatif tidak sadar (*unconscious negative emotions*) yang diarahkan kepada anggota suatu kelompok yang diyakini memiliki karakteristik tertentu. Salah satu contoh dari fenomena keberadaan prasangka dan diskriminasi dalam bentuk-bentuk yang lebih kurang nyata dan lebih tidak terukur adalah pada saat sebuah perusahaan swasta di Australia menolak mempekerjakan seorang imigran yang berasal dari Indonesia. Dengan alasan bahwa kemampuan komunikasi berbahasa Inggris orang tersebut tidak layak untuk tugas-tugas dalam perusahaan. Kebijakan ini sebenarnya menggambarkan fenomena keberadaan prasangka dan diskriminasi dalam bentuk-bentuk yang lebih kurang nyata dan lebih tidak terukur karena perusahaan tersebut tidak menjelaskan bahwa penolakan terhadap calon pekerja itu bukan karena ia seorang imigran yang berasal dari Indonesia.

### **C. Faktor Penyebab Timbulnya Prasangka**

Baron dan Byrne (2004) mengemukakan bahwa terdapat empat faktor utama penyebab timbulnya prasangka dalam diri seseorang. Empat faktor utama penyebab timbulnya prasangka adalah konflik antarkelompok secara langsung, kategori sosial, pengalaman belajar di masa awal, dan beberapa aspek dalam kognisi sosial.

Teori realistik konflik mengemukakan bahwa umumnya konflik antarkelompok secara langsung timbul sebagai akibat dari terjadinya kompetisi antarkelompok untuk menguasai komoditi-komoditi yang dipandang memiliki

nilai yang berharga. Dalam hal ini, prasangka dapat tumbuh subur karena perjuangan untuk mendapatkan pekerjaan, perumahan yang layak, sekolah unggulan, atau kepemilikan-kepemilikan yang lain. Kompetisi yang berkesinambungan pada akhirnya akan menimbulkan pandangan negatif terhadap kelompok lain dengan segenap konsekuensinya, termasuk prasangka dan diskriminasi (Esses, Semanya, & Stelz, 20004).

Teori kategori sosial mengemukakan bahwa individu-individu membagi dunia sosial menjadi dua kategori ekstrem yang saling terpisah satu dengan yang lain. Tokoh teori ini adalah John Turner, Michael Hogg, dan Henry Tajfel (Myers, 2002). Dua kategori itu adalah kelompok dalam pada satu sisi dan kelompok luar pada sisi yang lain. Individu membagi kelompok menjadi kategori "kita" dan kategori "mereka".

John Turner dan Henry Tajfel (Myers, 2002) menjelaskan bahwa sering:

1. "kita" mengelompokkan orang-orang, termasuk dirinya sendiri, ke dalam kategori-kategori tertentu. Orang-orang Indonesia dan di banyak belahan dunia lain, sering menciptakan label orang-orang ke dalam: orang Islam dan orang Nasrani, orang suku Madura atau orang suku Batak, sebagai satu cara paling sederhana untuk menjelaskan keberadaan orang-orang lain.
2. "kita" mengidentifikasi diri kita ke dalam kelompok tertentu (sebagai kelompok dalam) dan membuat semacam penilaian diri berdasarkan identifikasi itu. Contoh dari keadaan semacam itu adalah: Amir mengidentifikasi diri sebagai suatu kelompok penggemar klub sepak bola *The Macsman* yang

- berpredikat sebagai supporter kreatif di Indonesia.
3. "kita" membandingkan diri kita dengan kelompok lain (kelompok luar) berpijak pada penilaian positif yang bersifat bias kepada kelompok sendiri.

Dalam berbagai hasil penelitian psikologi sosial sering digambarkan bahwa peran subjek acap kali mengekspresikan sikap lebih negatif terhadap anggota-anggota kelompok luar dan memperlakukan mereka dalam cara-cara yang lebih kurang menyenangkan, ketimbang apabila mereka berhadapan dengan anggota-anggota kelompok mereka sendiri. Di salah satu contoh penelitian semacam itu adalah penelitian yang dilakukan oleh Lookesley, Ortiz, dan Hepburn pada tahun 1980 (dalam Zanden, 1984).

Teori belajar sosial mengemukakan bahwa anak mempelajari sikap negatif terhadap suatu kelompok sosial tertentu sering kali karena mereka dikenalkan dengan pandangan-pandangan semacam itu oleh lingkungannya atau mereka sering mendapat ganjaran apabila memperlihatkan perilaku itu. Orang tua, guru, saudara, dan media massa memiliki sumbangan yang sangat penting bagi perkembangan proses belajar sosial seorang anak dalam pembentukan prasangka.

Proses kognisi sosial sebagai cara individu untuk berpikir tentang orang lain dapat memberikan kontribusi bagi perkembangan prasangka. Beberapa gejala kognisi sosial yang dapat dikategorikan memberikan kontribusi bagi timbulnya prasangka adalah korelasi ilusif, ilusi tentang keseragaman kelompok luar dan stereotip.

Korelasi ilusif adalah kecenderungan individu untuk membuat kesimpulan tentang adanya hubungan antar variabel, meskipun dalam kenyataan hubungan itu sebenarnya tidak ada. Sebagai contoh, berita tentang tindak kekerasan yang dilakukan warga minoritas kulit hitam akan lebih cepat menjadi berita yang menonjol bagi banyak orang, terutama warga mayoritas kulit putih. Peristiwa itu akan mudah diingat dalam benak warga kulit putih karena berhubungan dengan kelompok luar mereka, yaitu kelompok minoritas kulit hitam. Berdasar pada proses itu, kemudian orang kulit putih dengan mudah mengambil suatu kesimpulan yang bersifat menyederhanakan masalah, yaitu bahwa terdapat hubungan antara kulit hitam dengan kebiasaan melakukan tindak kekerasan. Kesimpulan itu sebenarnya belum tentu memiliki kebenaran yang pasti, karena sebenarnya persentase perilaku kekerasan yang kurang lebih sama kemungkinan juga berlaku untuk warga kulit putih.

Ilusi tentang keseragaman kelompok luar adalah kecenderungan individu untuk mempersepsi kesimpulan bahwa anggota-anggota suatu kelompok tertentu memiliki banyak kesamaan, ketimbang apabila ia mempersepsi kelompoknya sendiri secara negatif (Esses, Semanya & Stelz, 2004). Hal itu terjadi berdasarkan suatu kenyataan bahwa individu lebih banyak melakukan interaksi dengan anggota-anggota kelompoknya sendiri. Banyaknya interaksi itu membuat dirinya saling mengenal keunikan masing-masing yang kemudian membawa suatu kesimpulan kognitif bahwa individu-individu yang menjadi anggota kelompoknya memiliki banyak perbedaan yang bersifat variatif.

Stereotip adalah pengetahuan dan keyakinan tentang ciri-ciri anggota suatu kelompok sosial yang sering kali bersifat negatif (Esses, Semanya, & Stelz, 2004). Stereotip dapat dilihat sebagai sejenis skema yang bersifat negatif terhadap kelompok-kelompok sosial tertentu.

#### **D. Strategi Mengurangi Prasangka**

Gejala prasangka merupakan salah satu masalah sosial yang sangat sulit dipecahkan dalam hubungan antarmanusia pada masyarakat kita. Dalam usaha untuk mengurangi eksistensi gejala ini diperlukan strategi-strategi yang bersifat efektif.

Strategi pertama adalah strategi konsisten dengan teori belajar sosial, yaitu strategi perubahan praktik-praktik pengasuhan anak. Strategi ini menjelaskan masyarakat perlu mengubah praktik-praktik pengasuhan anak menuju praktik pengasuhan yang lebih kondusif yang menghargai kelompok lain dalam sudut pandang yang bersifat objektif. Dalam praktik ini, figur-figur model sosialisasi yang penting seperti, ayah, ibu, saudara, dan guru harus dilatih mengenali gejala-gejala prasangka yang dapat memberi pengaruh negatif dalam kehidupan mental anak.

Strategi kedua adalah meningkatkan kontak antarkelompok secara langsung (Esses, Semanya, Stelz, 2004). Beberapa manfaat yang dapat diperoleh dari strategi ini adalah:

1. Manfaat pertama, kontak langsung dapat memberikan kesadaran bagi individu-individu anggota kelompok yang berbeda bahwa sesungguhnya mereka lebih

- memiliki banyak kesamaan dibanding keyakinan tentang perbedaan yang sebelumnya dimiliki.
2. Manfaat kedua, apabila stereotip sulit diubah, maka temuan informasi melalui kontak sosial yang berbeda dari pendapat sebelumnya memungkinkan timbulnya perubahan-perubahan. Melalui pemahaman timbal balik terhadap individu-individu yang berasal dari kelompok lain, maka masing-masing dapat saling mengenal satu dengan yang lain secara lebih baik. Proses itu dapat menyebabkan perubahan skema awal yang bersifat negatif atau pun bahkan hilangnya skema itu.
  3. Manfaat ketiga, peningkatan kontak antarindividu dapat membantu mengubah ilusi keseragaman kelompok luar.

Hasil-hasil kajian psikologi sosial menunjukkan bahwa strategi peningkatan kontak langsung antar individu akan berhasil di bawah kondisi yang kondusif. Kondisi yang kondusif itu misalnya keberadaan status sosial ekonomi yang seimbang, adanya norma-norma sosial yang mendukung hubungan antarindividu dari berbagai kelompok sosial budaya, adanya kerja sama untuk mencapai tujuan yang relatif sama, dan kontak yang bersifat informal (Baron & Byrne, 1997).

Strategi ketiga untuk menghilangkan atau mengurangi prasangka adalah melalui strategi kategorisasi. Strategi ini meliputi rekategorisasi dan dekategorisasi (Esses, Semena, & Stelz, 2004).

Rekategorisasi dapat dilakukan dengan cara mengembangkan suatu identitas bersama (*one common identity*) dalam kelompok kekitaan (*us*) ketimbang

memecah suatu kelompok besar menjadi beberapa bagian yang menghasilkan perasaan *ingroup* dan *outgroup*. Eksistensi identitas bersama akan mengurangi menonjolnya perbedaan yang ada di antara dua kelompok. Demikian pula eksistensi identitas bersama juga akan meningkatkan rasa-rasa kesamaan di antara anggota dua kelompok. Eksistensi identitas bersama ini pada kesempatan berikutnya dapat mengurangi prasangka dan mengurangi kemungkinan terjadinya perilaku diskriminasi.

Dekategorisasi adalah upaya-upaya yang menonjolkan eliminasi kategorisasi kelompok. Dalam strategi ini terdapat penekanan pada pemahaman bahwa setiap kelompok ada di dalamnya individu-individu yang memiliki keunikan masing-masing. Sebagai hasil pemahaman bahwa setiap individu dalam kelompok manapun baik itu *ingroup* maupun *outgroup*, memiliki ciri-ciri unik yang tidak bergantung atau tidak dibedakan pada stereotip keanggotaanya dalam suatu kelompok yang dianggap memiliki ciri-ciri tertentu. Sebagai hasil dekategorisasi tentang pemahaman bahwa setiap individu memiliki ciri-ciri unik yang tidak bergantung pada ciri-ciri stereotip suatu kelompok tertentu maka itu dapat mengurangi prasangka dan mengurangi kemungkinan terjadinya perilaku diskriminasi.

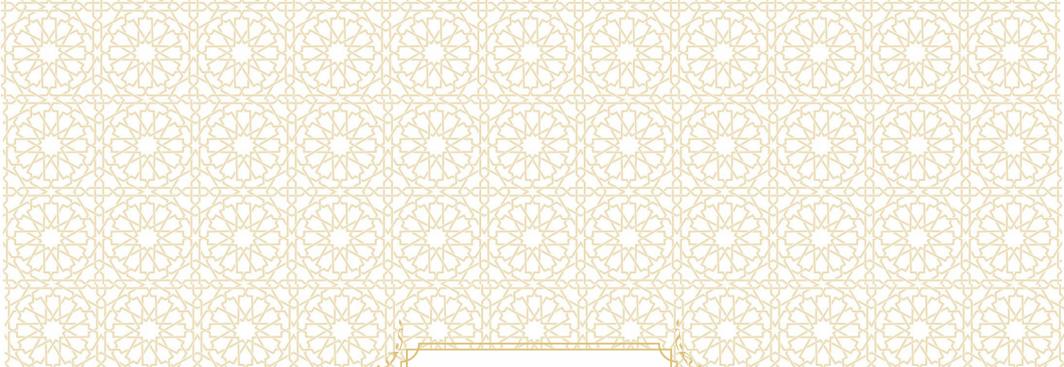
## **Kesimpulan**

Prasangka dapat didefinisikan sebagai sejenis sikap yang ditujukan kepada anggota suatu kelompok tertentu berdasar pada ciri-ciri keanggotaan pada kelompok itu. Terdapat empat faktor utama penyebab timbulnya prasangka yaitu konflik antarkelompok secara langsung, kategori sosial, pengalaman belajar di masa awal, dan beberapa aspek dalam kognisi sosial.

Sebagai upaya mengurangi gejala prasangka ini diperlukan strategi-strategi yang bersifat efektif, yaitu perubahan praktik-praktik pengasuhan anak menuju ke arah yang lebih demokratis, peningkatan kontak sosial, dan kategorisasi.

## **Pendalaman**

1. Kemukakan pendapatmu, apakah prasangka bisa bermakna negatif atau positif?
2. Kemukakan satu contoh dalam keseharian rumah tangga, bagaimana prasangka bisa merusak keharmonisan keluarga?
3. Bagaimana mengatasi prasangka dalam pandangan Islam?



## BAGIAN 9

### SOSIALISASI

#### **Tujuan;**

- Mahasiswa memahami tujuan sosialisasi
- Mahasiswa memahami saluran sosialisasi
- Mahasiswa memahami proses sosialisasi

*Bergaul memang bukan tentang siapa,  
Melainkan tentang mengapa*

Sosialisasi adalah proses belajar warga masyarakat suatu kelompok kebudayaan tentang nilai-nilai sosial yang berlaku dalam masyarakat itu. Melalui proses sosialisasi kelangsungan hidup suatu kelompok masyarakat budaya dapat terjamin. Dilihat dari wacana psikologi sosial, sosialisasi adalah proses yang memungkinkan individu mengembangkan cara berpikir, berperasaan, dan berperilaku yang berguna bagi penyesuaian sosial efektif dalam hidup bermasyarakat. Sosialisasi adalah proses yang berjalan sepanjang hidup sosial manusia itu sendiri, mulai masa anak sampai masa lanjut usia (Strickland, 2001).

Penyesuaian sosial diperlakukan pada saat individu menghadapi kondisi dan situasi lingkungan baru yang memerlukan respon tertentu. Dalam perkembangan kebudayaan, sosialisasi berfungsi sebagai sarana internalisasi secara dinamis nilai-nilai kebudayaan suatu masyarakat dari generasi lebih tua kepada generasi yang lebih muda. Melalui sosialisasi, kontrol sosial menjadi kontrol internal yang pada perkembangan berikutnya akan timbul kesadaran mandiri dalam diri generasi muda.

### **A. Tujuan Sosialisasi**

Tujuan sosialisasi secara esensial adalah untuk dapat mengantarkan generasi muda pada kebutuhan dan tuntutan untuk dapat terus berjalan hidup di bidang fisik maupun sosial budaya. (Stephan & Stephan, 1990). Dalam konteks fisik, proses sosialisasi harus dapat membekali generasi muda dengan kemampuan-kemampuan untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan biologis dasar yang diperlukan untuk terus hidup dalam lingkungan fisik mereka.

Dalam konteks sosial budaya, proses sosialisasi harus dapat membantu membekali generasi muda dengan pemahaman tentang sistem norma dan peran yang dikembangkan dalam suatu masyarakat. Proses sosialisasi berjalan secara berkesinambungan, mulai dari masa anak sampai dengan masa tua (*long life socialization*).

## **B. Saluran Sosialisasi**

Terdapat banyak saluran yang dapat dimanfaatkan bagi berlangsungnya proses sosialisasi secara lancar. Saluran-saluran sosialisasi yang penting di antaranya adalah keluarga, sekolah, kelompok sebaya, dan media massa (Stephan & Stephan, 1990).

Keluarga merupakan salah satu agen atau saluran utama sosialisasi dalam perkembangan awal anak. komponen-komponen utama keluarga seperti ayah, ibu, dan saudara memiliki peran penting dalam perkembangan anak untuk mengenal nilai-nilai dan keyakinan-keyakinan sosial budaya yang dianut oleh sebuah keluarga (Strickland, 2001). Perbedaan-perbedaan praktik sosialisasi pada keluarga-keluarga dengan kelompok etnik yang berbeda menggambarkan nilai dan norma setiap kelompok itu tentang proses sosialisasi. Sebagai contoh, kebudayaan Bugis yang mengedepankan nilai-nilai kerja sama, kepatuhan, hubungan antargender yang bersifat tradisional tentu memiliki pola pengasuhan anak yang berbeda dengan kebudayaan lainnya yang memiliki nilai-nilai yang berbeda.

Sejak usia empat tahun, rata-rata anak Indonesia pada milenium ketiga ini mulai mengenyam pendidikan

di sekolah, pada tingkat kelompok bermain dan tingkat taman kanak-kanak atau Raudhatul Athfal. Pada saat anak memulai pendidikan di sekolah maka seorang guru menjadi agen sosialisasi yang sangat penting, di samping orang tua. Pendidikan sekolah merupakan jembatan sosialisasi yang penting di antara keluarga dan kehidupan pekerjaan di masa yang akan datang.

Kelompok sebaya juga merupakan saluran sosialisasi yang penting dalam masyarakat. dalam kelompok sebaya, seorang anak berlatih untuk hidup mandiri di luar pengawasan dan otoritas orang-orang yang sudah dewasa. Pergaulan dengan sebaya, seperti dengan teman-teman tetangga atau teman-teman sekolah menggambarkan pola-pola yang menunjukkan interaksi saling belajar di antara mereka. Pada tahun-tahun sekolah perkembangan seorang anak menunjukkan bahwa pengaruh teman sebaya lebih besar daripada pengaruh orang tua. Hubungan sebaya membantu seorang anak untuk belajar dari teman sebaya dalam menghadapi masalah-masalah kehidupan.

Sejak bergulirnya perkembangan revolusi informasi pada abad ke-20, tidak dapat dipungkiri peran media massa sebagai salah satu saluran penting bagi keberlangsungan proses sosialisasi, terutama televisi dan media massa elektronik lain. Sebagian besar anak-anak tinggal di daerah perkotaan Indonesia maupun di belahan dunia lain banyak menghabiskan waktunya di depan layar televisi dan smartphone. Media massa, baik yang bersifat elektronik maupun yang bersifat nonelektronik, mengajarkan kepada generasi muda tentang eksistensi nilai-nilai suatu masyarakat kebudayaan dan mengajarkan tentang alternatif-

alternatif pemecahan masalah umum dalam kehidupan manusia.

### **C. Proses Sosialisasi**

Proses sosialisasi yang terjadi dalam perkembangan generasi muda untuk menerima nilai-nilai sosial yang telah disepakati dalam suatu komunitas lingkungan sosial budaya tertentu, dapat dijelaskan dalam beberapa teori psikologi, seperti teori belajar sosial, teori perkembangan kognitif, dan teori psikoanalisis.

#### **1. Teori Belajar Sosial**

Teori belajar sosial mengemukakan bahwa melalui belajar pengamatan, individu dapat memiliki pola perilaku baru. Dalam kasus-kasus psikologi, istilah belajar pengamatan memiliki pandangan makna dengan istilah-istilah seperti imitasi atau permodelan (*modeling*). Istilah-istilah itu mengacu pada kecenderungan individu untuk memunculkan perilaku, sikap, dan respon emosional berdasar pada peniruan terhadap model yang disimbolkan (Myers, 2002).

Berkenaan dengan proses sosialisasi, para pakar teori belajar sosial mengemukakan bahwa proses sosialisasi dapat dicapai melalui proses belajar secara langsung maupun tidak langsung. Proses belajar secara langsung adalah belajar melalui proses mengalami ganjaran dan hukuman. Perilaku individu yang mendapat ganjaran akan memiliki kecenderungan untuk diulangi, sedangkan perilaku yang mendapat hukuman akan cenderung untuk tidak diulangi (Baron & Byrne, 2004).

Proses belajar tidak langsung adalah melalui belajar pengamatan terhadap perilaku orang lain yang dimodelkan (Baron & Byrne, 2004). Dalam hal ini individu mempelajari perilaku orang lain melalui media pengamatan dalam konteks sosial. Melalui pengamatan terhadap perilaku model, maka individu dapat memprediksi konsekuensi-konsekuensi yang dapat timbul pada dirinya apabila itu dilakukan oleh dirinya. Secara logis, individu akan cenderung menerima perilaku orang lain yang lebih dahulu mendapat ganjaran. Ganjaran, hukuman, dan belajar melalui pengamatan merupakan instrument internalisasi nilai-nilai moral yang sangat penting dalam kehidupan bermasyarakat.

## 2. Teori Perkembangan Kognitif

Dalam proses belajar sosialisasi, perkembangan kognitif merupakan salah satu aspek yang perlu diperhatikan. Ahli psikologi kognitif, Jean Piaget (1896-1980) mengemukakan tahap-tahap kognitif dalam perkembangan pemikiran seorang anak. Tahap-tahap perkembangan kognitif itu akan selalu dilalui oleh manusia normal yang berkembang menuju kematangan berpikir. Perkembangan bermula dari tahap yang paling konkret dan sederhana menuju tahap yang paling abstrak dan kompleks (Slavin, 2004).

Jean Piaget membagi perkembangan kecerdasan anak menjadi empat (Sprinthal & Sprinthal, 1990). Tahap pertama adalah tahap motor sensorik. Tahap ini dimulai dari awal kelahiran sampai usia delapan belas bulan. Tahap ini merupakan basis bagi perkembangan intelektual dan emosional tingkat

lanjut. Tahap ini disebut motor sensorik karena pada masa ini tugas-tugas berpikir anak berhubungan dengan koordinasi antar aktivitas-aktivitas motorik dan input sensorik. Pada tahap ini, anak mulai belajar tentang permanensi objek. Anak mulai dapat mengambil kesimpulan tentang perbedaan antara objek-objek dan pengalaman-pengalaman.

Tahap kedua adalah tahap berpikir praoperasional yang mulai dari usia tujuh tahun. Pada tahap ini ditandai dengan mulainya aktivitas-aktivitas yang berhubungan dengan simbol-simbol, khususnya bahasa. Pada awalnya anak mengidentifikasi kata-kata dan simbol-simbol yang berhubungan dengan objek-objek yang ditemuinya. Mereka memiliki kemampuan menerima, menyampaikan, bahkan memanipulasi informasi-informasi yang berasal dari dunia disekitar mereka. Mereka mengembangkan kemampuan untuk berkomunikasi secara internal dan menyimbolisasikan, menyimpan, dan berpikir tentang pengalaman-pengalaman sehari-harinya.

Tahap ketiga adalah tahap operasi konkret yang dimulai dari usia tujuh tahun sampai sebelas tahun. Pada tahap ini terdapat peningkatan dalam cara berpikir ke arah yang lebih abstrak. Anak berusaha menguasai kemampuan-kemampuan operasi logis, mencakup berpikir aritmatik, klasifikasi dan hubungan, serta konsepsi dan stimulus hirarkis. Pada tahap ini anak melatih kemampuan pemahaman terhadap konservasi massa, angka, panjang, bidang, dan volume. Konservasi adalah pengertian bahwa suatu obyek dalam keadaan tetap meskipun mengalami perpindahan tempat atau bentuk. Misalnya anak

dapat memahami bahwa 100 mililiter sirup dalam gelas tetap akan memiliki jumlah yang sama meski dituang dalam gelas yang lebih besar.

Tahap keempat adalah tahap operasi formal yang dimulai dari usia sebelas tahun. Pada tahap ini anak telah mampu menghadapi objek-objeknya dengan pemikiran-pemikiran yang lebih abstrak dan dapat berpikir dalam penalaran hipotesis logis. Pemikirannya tidak bergantung pada objek-objek atau peristiwa-peristiwa konkret di lingkungannya. Pada tahap ini, anak mulai belajar berpikir seperti orang dewasa.

Pemikiran Piaget tentang perkembangan kognitif kemudian dikembangkan lebih lanjut oleh Lawrence Kohlberg (Stephan & Stephan, 1990). Menurut Kohlberg, tahap perkembangan moral seorang anak bersifat parallel dengan keempat tahap perkembangan kognitifnya.

Kohlberg mengemukakan bahwa terdapat 3 tingkat moral. Pada setiap tingkat tersebut terdapat 2 tahap perkembangan. Setiap tahap perkembangan menggambarkan kecenderungan pemikiran moral yang berbeda, mencakup ide-ide yang berbeda tentang sesuatu yang baik, dan pertimbangan moral yang berbeda tentang melakukan suatu perilaku yang baik.

Pada tingkat satu, yaitu moralitas prakonvensional, perilaku moral didefinisikan dalam konteks peristiwa-peristiwa baik dan buruk, ketimbang melalui standar perilaku tertentu. Pada tingkat satu tahap satu, individu meyakini bahwa merupakan sesuatu hal yang

baik bahwa ia berperilaku patuh hanya demi perilaku itu sendiri. Seseorang tidak boleh melanggar aturan-aturan agar ia tidak mendapat hukuman. Individu melakukan perilaku yang baik berdasar pada alasan-alasan: pertama, untuk menghindari hukuman; kedua, karena orang-orang yang berwenang memiliki kekuatan yang lebih besar.

Pada tingkat satu tahap dua, individu meyakini bahwa merupakan suatu hal yang baik apabila seseorang mengikuti aturan-aturan karena aturan-aturan itu memiliki makna bagi dirinya. Dalam konteks ini, individu-individu melaksanakan perbuatan yang baik sejauh perbuatan itu menunjukkan makna keadilan. Mereka memandang keadilan itu sepanjang berhubungan dengan kebutuhan untuk secara timbal balik saling bertukar kebaikan dengan orang lain.

Pada tingkat kedua, yaitu moralitas konvensional, perilaku bermoral dicerminkan oleh usaha-usaha untuk memelihara keteraturan sosial dan usaha-usaha untuk memenuhi harapan-harapan orang lain. Pada tahap ini terdapat tahap tiga dan tahap empat.

Pada tingkat dua tahap tiga, individu memiliki keyakinan bahwa merupakan suatu hal yang baik untuk memenuhi harapan-harapan keluarga dan teman. Pada tahap ini, individu melakukan sesuatu yang baik dalam upaya untuk dapat menjadi orang baik berdasarkan sudut pandang diri sendiri maupun orang lain.

Pada tingkat dua tahap empat, individu memiliki keyakinan bahwa merupakan suatu hal yang baik

apabila ia memenuhi kewajiban-kewajiban yang sudah disetujui oleh dirinya secara mandiri untuk dipenuhi. Ia melakukan perilaku moral dalam upaya menjaga agar sistem sosial tidak mengalami gangguan-gangguan.

Pada tingkat tiga, yaitu moralitas pasca konvensional, terjadi konformitas terhadap prinsip-prinsip etika antara moralitas individual dan moralitas universal. Pada tingkat ini terdapat tahap lima dan tahap enam.

Pada tingkat tiga tahap lima, individu memiliki keyakinan bahwa hampir semua aturan bersifat relatif bergantung pada suatu situasi. Dalam konteks ini, kebenaran relatif bergantung pada situasi yang ada. Jadi, perilaku moral yang baik bukan karena rasa kepatuhan pada aturan-aturan dan prinsip moral yang secara sosial telah disetujui.

Pada tingkat tiga tahap enam, individu melakukan perilaku moral berdasar prinsip-prinsip etika yang sudah dipertimbangkan secara mandiri. Individu-individu pada tahap ini melakukan sesuatu yang baik karena mereka meyakini prinsip-prinsip moral yang dipertimbangkan itu bersifat universal, seperti keadilan.

### 3. Tahap Psikonalisis

Tokoh teori psikonalisis, Sigmund Freud memandang proses sosialisasi berdasar pada tahap-tahap psikoseksual dan dinamika kepribadian. Sigmund Freud meyakini bahwa sosialisasi individu akan melewati periode-periode psikoseksual,

yaitu mulai masa anak sampai dewasa. Secara khusus Sigmund Freud memiliki pandangan bahwa pengalaman pada masa anak awal memiliki arti yang sangat penting bagi perkembangan kedewasaan individu di masa mendatang.

Masa anak awal yang berlangsung pada 0 sampai dengan usia 5 tahun dibagi menjadi 3 tahap. Tahap pertama yang disebut dengan tahap oral berlangsung pada tahun pertama perkembangan anak. Pada tahap ini, sumber kenikmatan adalah pada wilayah mulut. Selama tahap ini, perbuatan makan, menggigit, dan menghisap merupakan perilaku psikoseksual yang menimbulkan rasa puas dalam diri anak. Apabila pemenuhan kebutuhan-kebutuhan pada tahap ini tidak terpenuhi maka anak dapat menjadi agresif, sarkastik, dan mudah mempercayai orang lain. Perasaan ketergantungan merupakan ciri utama tahap ini.

Tahap kedua yang disebut sebagai tahap anak berlangsung dari usia 1 tahun sampai usia 3 tahun. Pada tahap ini, sumber kenikmatan adalah pada wilayah saluran pembuangan. Hubungan dengan orang tua berkenaan dengan latihan ke kamar mandi akan membentuk kepribadian seorang anak di masa depan.

Anak-anak yang mengalami pengalaman kesulitan latihan ke kamar mandi, pada masa dewasanya dapat menjadi individu yang memiliki kepribadian ekstrem, yaitu hidup secara teratur, sangat pelit, dan akuisitif, atau sebaliknya pada ekstrem lain menjadi individu dengan kepribadian yang sama sekali tidak teratur

atau sangat sulit dalam menghadapi dan memecahkan persoalan-persoalan hidup. Pembentukan tanggung jawab kreativitas, dan produktivitas anak di masa dewasa terutama ditentukan pada tahap ini.

Tahap ketiga adalah tahap falik yang berlangsung pada usia 3 tahun sampai usia 5 tahun. Pada tahap ini, sumber kenikmatan seorang anak adalah organ-organ seksualnya. Menurut Sigmund Freud, seorang anak yang tidak dapat melewati tahap ini secara baik akan mengalami gangguan-gangguan dalam pembentukan identitas gendernya.

Setelah melewati periode masa anak, seseorang akan masuk pada periode laten. Periode ini berlangsung mulai berakhirnya masa anak sampai pada sekitar usia 11 tahun. Pada periode ini, implus-implus kenikmatan yang ada pada masa anak akan mengalami represi. Pada tahap ini, superego individu mengalami perkembangan. Dalam dunia sosial, seorang anak mengalami perubahan ketergantungan dari ketergantungan pada orang tua menuju ketergantungan pada teman sebaya.

Periode akhir perkembangan sosialisasi individu adalah periode genital. Pada periode yang bermula dari usia 11 tahun ini, sumber kenikmatan individu adalah hal-hal yang berhubungan dengan relasi sosial bersama lawan jenis. Pada periode ini, individu mulai menyadari reaksi-reaksi yang ada dalam dirinya tentang kenikmatan-kenikmatan itu. Sigmund Freud meyakini bahwa pada periode ini, seseorang telah mulai memasuki kedewasaan sosial. Individu secara gradual mulai belajar menjadi individu yang otonom,

bertanggung jawab, dan kompeten. Perhatian terhadap harapan-harapan orang lain merupakan pengarah bagi pemenuhan kenikmatan-kenikmatan (Stephan & Stephan, 1990).

## **Kesimpulan**

Sosialisasi adalah proses yang memungkinkan seseorang mengembangkan cara berpikir, berperasaan dan berperilaku yang berguna bagi penyesuaian sosial efektif dalam hidup bermasyarakat. Tujuan sosialisasi adalah untuk mengantarkan generasi muda mencapai kebutuhan dan tuntutan untuk dapat terus hidup di lingkungan fisik maupun lingkungan sosial budaya di mana seseorang tinggal. Saluran-saluran sosialisasi yang penting adalah keluarga, sekolah, kelompok sebagai, dan media massa atau elektronik. Proses sosialisasi dapat dijelaskan dalam beberapa teori psikologi seperti teori belajar sosial, teori perkembangan kognitif, dan teori psikoanalisis.

## **Pendalaman**

1. Lihat lingkungan sekitarmu, menurutmu adakah sosok pribadi yang bisa melakukan sosialisasi dengan baik, jelaskan?
2. Apa tantangan bersosialisasi di masa pandemi dan era digital?
3. Sebagai pemuda, bagaimana Anda bisa memanfaatkan teknologi sebagai sosialisasi sebagai bagian dari dakwah?

## BAGIAN 10

### PERILAKU AGRESI

#### **Tujuan;**

- Mahasiswa memahami pengertian perilaku agresi
- Mahasiswa memahami perspektif teoritis tentang perilaku agresi
- Mahasiswa memahami strategi mengurangi perilaku agresi

*Memaksa dan memangsa itu baik-baik saja,  
Tapi pelan-pelan saja*

Tidak dapat disangkal bahwa perilaku agresi merupakan salah satu masalah utama dalam masyarakat. Dalam skala kelompok, kerusuhan penonton sepak bola, kekerasan akibat unjuk rasa buruh atau unjuk rasa mahasiswa, perseteruan antara kelompok politik yang berbeda, dan perang antarnegara menggambarkan kondisi itu. Selain dalam skala kelompok, perilaku agresi juga dapat ditemui pada kehidupan sehari-hari dalam skala lebih kecil, seperti dalam kasus pelecehan seksual, vandalisme terhadap sarana-sarana publik oleh perseorangan, pelecehan rasial, dan perilaku kekerasan terhadap anak, istri, maupun suami.

### **A. Pengertian Perilaku Agresi**

Strickland (2001) mengemukakan bahwa perilaku agresi adalah setiap tindakan yang diniatkan untuk melukai, menyebabkan penderitaan, dan untuk merusak orang lain. Myers (2002) menjelaskan bahwa agresi adalah perilaku fisik maupun perilaku verbal yang diniatkan untuk melukai objek yang menjadi sasaran agresi. Mac Neil & Stewart (2000) menjelaskan bahwa perilaku agresi adalah suatu perilaku atau suatu tindakan yang diniatkan untuk mendominasi atau berperilaku secara destruktif, melalui kekuatan verbal maupun kekuatan fisik, yang diarahkan kepada objek sasaran perilaku agresi. Objek sasaran perilaku agresi meliputi lingkungan fisik, orang lain, dan diri sendiri.

Berdasarkan uraian beberapa definisi tentang perilaku agresi, maka secara umum dapat diberikan pengertian perilaku agresi sebagai berikut. Perilaku agresi adalah tanggapan yang mampu memberikan stimulus merugikan atau merusak terhadap organisme lain.

Meskipun agresi sering dihubungkan dengan hal-hal yang bersifat fisik, namun sebenarnya perilaku agresi yang ditunjukkan untuk memberi kerugian secara psikologis dapat juga disebut sebagai perilaku agresi (Strickland, 2001). Contoh perilaku agresi yang bersifat psikologis adalah perilaku mengabaikan stimulus komunikasi yang diberikan oleh orang lain dengan maksud-maksud memberikan akibat psikologis negatif terhadap orang lain tersebut. Akibat psikologis negatif itu antara lain adalah rasa kecewa, cemas, atau merasa diabaikan.

Suatu perilaku dapat dikategorikan sebagai perilaku agresi apabila memenuhi tiga syarat (Krahe, 1996). Syarat-syarat itu adalah sebagai berikut,

Syarat pertama, terdapatnya niat individu untuk menimbulkan penderitaan atau kerusakan pada suatu objek sasaran (Krahe, 1996). Syarat niat ini harus dalam kerangka untuk membedakan dari perilaku individu yang terjadi secara tidak sengaja, seperti contoh sopir yang menabrak orang lain karena sedang dalam keadaan mengantuk.

Syarat kedua, terdapat harapan bahwa suatu perilaku dapat menimbulkan penderitaan atau kerusakan pada diri objek sasaran. Syarat harapan ini menunjukkan bahwa perilaku agresi berbeda dari perilaku yang oleh pelakunya sama sekali tidak diharapkan. Contoh perilaku non agresi yang tidak mengandung unsur harapan adalah tindakan bantuan darurat seorang penolong terhadap korban kecelakaan lalu lintas yang ternyata mengakibatkan kondisi kesehatan korban menjadi lebih parah. Kondisi korban itu menjadi lebih parah disebabkan

si penolong tidak memiliki kemampuan yang memadai dalam bidang lalu lintas, jadi bukan karena harapan secara pribadi untuk memperparah korban.

Syarat ketiga, adanya keinginan objek sasaran untuk menghindari perlakuan merugikan yang diberikan oleh perilaku tindakan agresi. Syarat ini menunjukkan bahwa perilaku tertentu yang tidak dihindari oleh objek sasaran tidak termasuk perilaku agresi, seperti tindak operasi medis yang dilakukan oleh dokter kepada pasien atas izin pasien.

## **B. Perspektif Teoritis tentang Perilaku Agresi**

Perspektif teoritis tentang hakekat dan sebab perilaku agresif cukup bervariasi dan memiliki berbagai penekanan. Perspektif teoritis yang memberikan penjelasan tentang perilaku agresi berdasarkan sudut pandang psikologi sosial adalah teori insting, teori frustrasi agresi, teori belajar sosial, dan teori penilaian kognitif (Krahe, 1997).

### **1. Teori Insting**

Teori paling klasik tentang perilaku agresi ini mengemukakan bahwa manusia memiliki insting bawaan secara genetik untuk berperilaku agresi (Baron & Byrne, 2004). Tokoh psikoanalisis, Sigmund Freud, mengemukakan bahwa perilaku agresi merupakan gambaran ekspresi yang sangat kuat dari insting untuk mati (*thanatos*). Dengan melakukan tindakan agresi kepada orang lain maka secara mekanis individu telah berhasil mengeluarkan energi destruktifnya. Pengeluaran energi destruktif itu dalam rangka menstabilkan keseimbangan mental antara insting mencintai (*eros*) dan kematian (*thanatos*) yang ada dalam dirinya.

Dalam pendapatnya tentang katarsis, Freud mengemukakan bahwa energi destruktif individu dapat dikeluarkan dalam bentuk perilaku yang tidak merusak, namun dalam waktu yang hanya bersifat sementara. Tokoh lain teori insting adalah Konlard Lorens yang menyatakan bahwa agresi sebagai bentuk pemenuhan insting yang bersifat alamiah yang lebih mengarah pada perilaku penyesuaian diri (Adaptif) (Myers, 2002). Ini berarti para penganut teori insting yang memiliki dasar penekanan aspek biologi menjelaskan bahwa perilaku agresi terjadi bukan karena stimulus atau provokasi dari luar. Insting untuk melakukan agresi merupakan sesuatu yang bersifat alamiah dari dalam diri (internal) seseorang untuk dipenuhi.

## 2. Agresi sebagai Reaksi terhadap Peristiwa yang Tidak Menyenangkan

Teori hipotesis frustrasi-agresi berpendapat bahwa agresi merupakan hasil dari dorongan untuk mengakhiri keadaan frustrasi seseorang. Dalam hal ini, frustrasi adalah kendala-kendala eksternal yang menghalangi perilaku bertujuan seseorang. Pengalaman frustrasi dapat menyebabkan timbulnya perilaku agresi secara nyata (Krahe, 1997). Contoh perilaku agresi disebabkan oleh frustrasi-agresi adalah perilaku agresi penonton sepak bola yang tim kesayangannya mengalami kekalahan dari tim lain.

Teori hipotesis frustrasi-agresi berkembang pada tahun 1930-an oleh Jhon Dollard & Nell Miller. Pada tahun 1960-an Leonid Barkowitz yang melakukan pengembangan lebih lanjut teori ini menjelaskan bahwa stimulus lingkungan tidak hanya

menyebabkan frustrasi, tetapi juga menyebabkan kemarahan (*anger*). Kemarahan ini selanjutnya dapat menyebabkan terjadinya perilaku agresi dalam diri seseorang (Strickland, 2001).

Kemungkinan frustrasi menimbulkan relasi perilaku agresi bergantung pada pengaruh variabel perantara. Variabel perantara itu misalnya ketakutan terhadap hukuman karena melakukan tindakan agresi secara nyata, ketidakadaan eksistensi penyebab frustrasi sebagai faktor yang mencegah timbulnya reaksi agresi, atau tanda-tanda yang berhubungan dengan perilaku agresi sebagai faktor yang memfasilitasi perilaku agresi.

### 3. Agresi sebagai Perilaku Sosial yang Dipelajari

Berbeda dari teori insting, teori belajar sosial menjelaskan perilaku agresi sebagai perilaku yang dipelajari. Para pakar teori belajar sosial, seperti Albert Bandura menyarankan bahwa perilaku agresi merupakan hasil dari proses belajar sosial (Strickland, 2001). Belajar sosial adalah proses belajar melalui mekanisme belajar pengamatan dalam dunia sosial.

Bertentangan dengan pendapat teori insting, mereka mengajukan argumentasi bahwa manusia tidak dilahirkan bersama insting-insting negatif dalam dirinya. Manusia melakukan perilaku agresi karena mereka mempelajarinya secara sosial melalui perilaku model dalam setting interaksi sosial seperti pada ragam perilaku yang lain.

Dalam memahami perilaku agresi, teori ini mengemukakan tiga informasi yang perlu diketahui:

- a. Cara perilaku agresi diperoleh.
- b. Ganjaran dan hukuman yang berhubungan dengan suatu perilaku agresi.
- c. Faktor sosial dan lingkungan yang memudahkan timbulnya perilaku agresi.

Beradasar pada tiga informasi itu, teori belajar sosial ingin menjelaskan bahwa akar perilaku agresi tidak secara sederhana berasal dari satu atau beberapa faktor. Lebih dari itu, mengemukakan bahwa perilaku agresi merupakan hasil dari interaksi banyak faktor, seperti masa pengalaman lalu individu berkenaan dengan perilaku agresi, jenis-jenis perilaku agresi yang mendapat ganjaran dan hukuman, dan variabel lingkungan dan kognitif sosial yang dapat menjadi penghambat atau fasilitator sebagai timbulnya perilaku agresi.

4. Perilaku Agresi yang dimediasi oleh Penilaian Kognitif (*cognitive appraisal*).

Teori ini menjelaskan bahwa reaksi individu terhadap stimulus agresi sangat bergantung pada cara stimulus itu diinterpretasi oleh individu. Sebagai contoh frustrasi dapat cenderung menyebabkan perilaku agresif apabila frustrasi itu oleh individu diinterpretasi sebagai gangguan terhadap aktivitas yang ingin dicapai oleh dirinya.

Masih dihubungkan dengan pendapat ini, model *transfer eksitasi* yang dipelopori oleh Zillmann menyatakan bahwa agresi dapat dipicu oleh rangsangan fisiologis (*physiological arousal*) yang berasal dari sumber-sumber yang netral atau yang sama sekali tidak berhubungan dengan atribusi

rangsangan agresi itu (Krahe, 1997). Model ini mengemukakan bahwa suatu individu yang membawa residu rangsang dari aktivitas fisik dalam situasi sosial yang tidak berhubungan, di mana mereka mengalami keadaan terprovokasi akan cenderung berperilaku agresif, dibanding individu yang tidak membawa residu semacam itu.

### **C. Strategi Mengurangi Perilaku Agresi**

Perilaku agresi sebagai salah satu masalah sosial perlu segera ditangani secara serius. Terdapat beberapa strategi untuk mengendalikan dan mengurangi prevalensi perilaku agresi. Strategi itu adalah di antaranya adalah melalui instrumen hukuman, katarsis, pengenalan model-model non agresif, dan pelatihan pengembangan keterampilan sosial.

#### **1. Strategi Hukuman**

Sepanjang sejarah kebudayaan manusia, hampir semua kelompok masyarakat menggunakan hukuman sebagai instrumen utama untuk mengendalikan dan mengurangi perilaku kekerasan dalam diri manusia. Apabila diterapkan dalam cara-cara yang tepat maka hukuman termasuk strategi pengendalian yang efektif terhadap prevalensi timbulnya perilaku agresi dalam masyarakat.

Baron dan Byrne (2004) mengemukakan bahwa hukuman menjadi instrumen efektif di bawah kondisi-kondisi sebagai berikut:

- a. Hukuman harus diberikaan segera setelah perilaku agresi terjadi.
- b. Besarnya tingkat hukuman harus setimpal.
- c. Hukuman harus diberikan setiap kali perilaku agresi timbul.

Dalam konteks ini, seorang saksi pun yang mengamati suatu peristiwa di mana pelaku agresi yang dilakukan oleh orang lain diberi hukuman secara setimpal dan secara segera akan menjadi enggan atau sama sekali tidak berkeinginan untuk melakukan agresi yang sama.

## 2. Strategi Kataris

Teori kataris mengemukakan bahwa memberi kesepakatan kepada individu yang memiliki kecenderungan pemaarah untuk berperilaku keras (aktivitas kataris), tapi dalam cara yang tidak merugikan, akan mengurangi tingkat rangsang emosional dan tendensi untuk melakukan serangan agresi terhadap orang lain. Akktivitas kataris misalnya adalaah memukul secara berulang kali karung pasir yang dilambangkan sebagai tubuh seorang musuh dibenci.

Menurut Baron dan Byrne (2004), berdasarkan analisis hasil-hasil penelitian pada topik ini, menyimpulkan bahwa aktivitas kataris bukan merupakan instrumen yang efektif untuk mengurangi agresi yang bersifat terbuka. Kesimpulan ini sangat bertentangan dengan pendapat populer yang banyak diyakini. Pendapat populer itu adalah menyatakan bahwa kataris merupakan saluran yang efektif untuk mengurangi perilaku agresi. Ternyata berdasarkan banyak hasil penelitian, pendapat itu sebenarnya sangat diragukan.

Pada konteks kataris itu, partisipasi individu dalam aktivitas kataris non agresi ternyata hanya memiliki pengaruh yang hanya bersifat sementara terhadap

rangsang emosional dan tendensi berperilaku agresi dalam dirinya. Setelah melewati jangka waktu tertentu, rangsang dan tendensi itu kemudian akan muncul kembali apabila individu itu bertemu secara langsung atau berpikir tentang orang yang sebelumnya menyebabkan dirinya marah atau terangsang melakukan perilaku agresi.

### 3. Strategi Pengenalan terhadap Model Non agresi

Pengenalan terhadap model non agresi dapat mengurangi dan mengendalikan perilaku agresi individu. Dalam penelitian Baron pada tahun 1972 dan penelitian Donnerstein dan Donnerstein pada tahun 1976 (Baron dan Byrne, 2004) ditemukan bahwa individu yang mengamati model perilaku non agresif. Temuan itu mengandung implikasi bahwa dalam suasana masyarakat yang penuh ketegangan, mencekam, dan kondusif bagi terjadinya perilaku agresi, diperlukan perilaku non agresif dari model non agresif. Perilaku model non agresif diharapkan dapat meredakan suasana yang berpotensi menimbulkan perilaku agresi ke arah lebih baik. Dalam hal ini, kehadiran model non agresif dapat dipandang sebagai model penyeimbang atau model tandingan terhadap kemungkinan-kemungkinan tindakan agresi yang dilakukan oleh model agresif.

### 4. Strategi Pelatihan Keterampilan Sosial

Pelatihan keterampilan sosial dapat mengurangi timbulnya perilaku agresi. Sering individu-individu yang karena keterampilan sosialnya rendah menyebabkan mereka melakukan tindakan agresi. Hal itu terjadi karena mereka kurang mampu mengekspresikan atau mengkomunikasikan

keinginan pada orang lain, gaya bicara yang kaku, dan tidak sensitif terhadap simbol-simbol emosional orang lain. Ketidakmampuan itu dapat menyebabkan timbulnya frustrasi dalam diri mereka. Frustrasi itu dalam kesempatan berikutnya dapat menimbulkan agresi. Melalui pelatihan keterampilan sosial yang memadai, perilaku agresi dapat dikurangi dalam diri mereka.

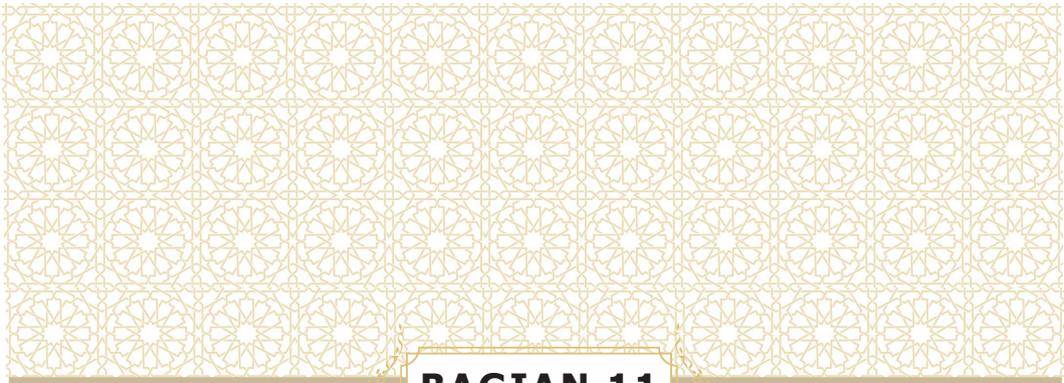
## **Kesimpulan**

Agresi memiliki sejarah panjang dalam peradaban manusia. Dewasa ini, agresi terus berkembang dengan bentuk dan modus yang beragam. Dalam psikologi sosial, penelitian mengenai agresi sudah lama dilakukan. Perkembangan terakhir, penelitian agresi mengalami pergeseran. Agresi bukan dikaitkan dengan faktor situasi, tapi juga dikaitkan dengan perkembangan individual.

Secara umum, perilaku agresi adalah tanggapan yang mampu memberikan stimulus merugikan atau merusak terhadap organisme lain. Perspektif teoritis tentang perilaku agresi adalah teori insting, teori frustrasi agresi, teori belajar sosial, dan teori penilaian kognitif.

## **Pendalaman**

1. Ceritakan satu kasus sebagai bentuk dari agresi yang pernah Anda temukan
2. Bagaimana Anda bisa menjelaskan bentuk agresi tersebut berbasis pada teori yang ada?
3. Elaborasi strategi yang tepat dalam mengurangi bentuk perilaku agresi tersebut
4. Bagaimana Islam memandang perilaku agresi dan strategi yang dapat mengurangi perilaku agresi seseorang?



## BAGIAN 11

### PERILAKU MENOLONG

#### **Tujuan;**

- Mahasiswa memahami pengertian perilaku menolong
- Mahasiswa memahami bentuk-bentuk perilaku menolong
- Mahasiswa memahami alasan menolong
- Mahasiswa memahami perkembangan perilaku prososial
- Mahasiswa memahami perilaku menolong dalam Islam

*Setiap ruang bukanlah sekat,  
Melainkan titik-titik ekspresif menggembirakan*

## **Menolong Staf Bank**

*Di sebuah kota, terdapat satu bank milik pemerintah. Di pagi hari yang tidak begitu ramai. Hanya beberapa pengunjung yang datang di pagi itu. Staf bank baru saja bersiap memberi pelayanan, security nampak sudah bersiap siaga di pintu masuk.*

*Tak berselang lama, seseorang memaksa masuk sambil berteriak dan menodongkan senjata api mengarahkan kepada setiap orang yang ada dalam ruangan, sedang yang lain berusaha untuk mematikan CCTV dan menuju ke salah seorang staf yang mengenal tempat penyimpanan uang. Dengan ancaman, perampok itu berhasil memaksa staf untuk membuka brankas. "saya akan menolongmu, tapi janji kamu juga menolong saya" pinta staf kepada perampok, "pasti saya tidak akan mengganggu asal kamu bersedia membuka brankas itu", "masih ada CCTV di sudut itu belum kalian matikan dan ada alarm selangkah sebelum di brankas, kamu harus mematikannya dengan merusak tombol di bawah meja ini", mendengar informasi itu, perampok merasa mendapatkan dukungan.*

*Perampok itu berhasil melarikan diri dan membawa kabur ratusan juta uang yang berada dalam satu brankas. Karena merasa dibantu oleh staf bank, maka dia berinisiatif akan memberikan uang. Agar tidak dicurigai, mereka bersepakat akan menyimpan pemberian uang kepada staf bank di kolong jembatan ke dua dari arah bank.*

*Keesokan harinya, kelompok perampok ini menonton televisi dan betapa kagetnya karena dalam berita disebutkan bahwa gerombolan perampok telah berhasil membawa kabur uang pada tiga brankas di bank milik pemerintah.*

## A. Pengertian Perilaku Menolong

Apa yang dimaksud dengan perilaku menolong itu? Selain istilah perilaku menolong, ada juga istilah lain yang berhubungan dengannya, dan sering kali digunakan saling bergantian, seperti perilaku prososial dan altruisme. Untuk memahami perilaku menolong dengan baik, kita sebaiknya memahami juga konsep-konsep tersebut.

Perilaku menolong merupakan bagian dari perilaku prososial (Clarke, 2003; Batson 1998) yang dipandang sebagai segala tindakan yang ditujukan untuk memberikan keuntungan pada satu atau banyak orang. Seperti halnya Clarke dan Batson, Twenge, Ciarocco, Baumeister, dan Bartels (2007) pun memahami perilaku menolong sebagai bagian dari perilaku prososial yang merupakan konsep yang sifatnya yang lebih umum. Menurut mereka perilaku prososial adalah tindakan yang menguntungkan orang lain atau masyarakat secara umum.

Schroeder, Panner, Dovidio, dan Piliavin (1995) menyatakan bahwa perilaku prososial terbagi pada tiga sub kategori: *helping*, *altruism*, dan *cooperation*. *Helping* dimaknai sebagai suatu tindakan yang memiliki konsekuensi memberikan keuntungan atau meningkatkan kualitas hidup orang lain (*as an action that has the consequences of providing some benefit to or improving the well being of another person*). *Altruism* dimaknai sebagai sejenis perilaku menolong dalam hal si penolong memberikan bantuan kepada orang lain tanpa mengharapkan keuntungan (*helping for case in which the benefactor provides aid to another without the anticipation of rewards from external sources for*

*providing assistance*). Terakhir *cooperation* dimaknai sebagai suatu hubungan antara dua orang atau lebih yang saling tergantung secara positif karena tujuan tertentu (*a relationship between two or more persons who are positively interdependent with respect to their goals*).

Clarke (2003) membedakan perilaku menolong berdasarkan motif yang melatar belakangi. Menurutnya, ada perilaku monolong yang didorong oleh motif egoisme dan ada juga perilaku monolong yang didorong oleh motif altruistik. Perilaku menolong disebut egois jika didorong oleh *self intents*, seperti supaya merasa lebih nyaman ingin disebut pahlawan, ingin mendapatkan pujian, atau sekedar untuk menghindari perasaan bersalah. Perilaku sosial biasa didorong oleh motif altruisme jika didorong oleh keinginan untuk memberikan keuntungan pada orang lain dan cukup berisiko bagi si altruisnya. Walster dan Pliavin (dalam Clarke, 2003) menjelaskan definisi altruisme lebih rinci lagi, yaitu perilaku menolong yang sifatnya suka rela, ada ongkos yang harus dikeluarkan oleh si altruis, dan didorong oleh sesuatu selain harapan terhadap hadiah sosial atau material.

Seperti halnya Clarke, Daniel Batson membedakan antara *helping* dan *altruism* berdasarkan motivasi yang melatarbelakanginya bukan dari konsekuensinya. Menurut Batson (2008), yang dimaksud dengan altruisme adalah "*motivational state with the ultimate goal of increasing another's welfare*" sedangkan egoisme adalah "*a motivational state with the ultimate goal of increasing one's own welfare*" yang menarik dari Batson adalah teorinya yang dikenal *empathy-altruism hypothesis*. Batson (dalam Scroeder, Penner, Dovidio,

& Piliavin, 1995) menyatakan bahwa secara umum perilaku monolong bersifat egoistik. Tapi, perilaku menolong yang bersifat altruistik pun tetap ada. Menurut Batson menyaksikan orang lain yang menderita selain akan memunculkan kesedihan dan tekanan personal juga akan memunculkan emosi yang lain yaitu seperti empati. Jika motifnya untuk mengurangi atau menghilangkan perasaan sedih dan tekanan personal, maka akan menimbulkan perilaku prososial yang bersifat egoistik, sedangkan jika motifnya karena empati, maka akan menimbulkan perilaku propososial yang bersifat altruistik.

## **B. Bentuk-Bentuk Perilaku Menolong**

Preace dan Amato (dalam Schroeder, Penner, Dovidio, & Piliavin, 1995) mencoba menggambarkan perilaku menolong itu dengan membuat taksonomi yang membagi situasi menolong ke dalam tiga dimensi tersebut adalah:

Berdasarkan setting sosialnya, perilaku menolong bisa bersifat berencana dan formal atau spontan atau tidak formal (*planned formal versus spontaneous-informal*). Mengadopsi anak yatim, misalnya, merupakan perilaku menolong yang bersifat terencana dan formal sedangkan meminjamkan pensil termasuk perilaku yang tidak formal dan tidak terencana.

Berdasarkan keadaan yang menerima pertolongan, perilaku menolong bisa dikategorikan menjadi perilaku menolong yang bersifat serius atau tidak serius (*serious versus not serious*). mendonorkan ginjal merupakan perilaku menolong yang bersifat serius, dibanding dengan perilaku menolong menunjukkan arah jalan.

Berdasarkan jenis pertolongannya, perilaku menolong bisa bersifat mengerjakan secara langsung atau tidak langsung (*doing-direct versus giving-direct*). Yaitu, menunjuk pada apakah pertolongan tersebut diberikan secara langsung kepada korban atau melalui orang ketiga. Menjadi relawan dalam membantu korban bencana, misalnya termasuk perilaku menolong yang sifatnya langsung, sedangkan memberikan sumbangan kepada korban bencana melalui lembaga tertentu, termasuk perilaku menolong yang sifatnya tidak langsung.

Namun demikian, Bierhof (2002) mengkritisi taksonomi Pearce dan Amato, menurutnya membuatnya beberapa kejadian perilaku menolong tidak terpotret. Selain ketiga dimensi tersebut, Bierhof menambahkan dimensi keempat yaitu personal versus anonymous. Dimensi ini menunjukkan kedekatan hubungan antara yang memberikan pertolongan dan yang menerima pertolongan.

Bentuk-bentuk perilaku menolong yang lainnya disampaikan oleh Mc Guire. Dalam penelitiannya, Mc Guire (1994) meminta mahasiswa untuk membuat daftar bentuk-bentuk pertolongan yang diberikan oleh teman mereka atau orang asing yang tidak dikenalnya. Berdasarkan daftar-daftar bentuk pertolongan yang dibuat para mahasiswa tersebut, Mc Guire menyimpulkan bahwa terdapat empat jenis perilaku menolong, yaitu:

1. *Casual Helping*, yaitu memberikan pertolongan yang sifatnya biasa/umum seperti meminjamkan pulpen kepada teman.
2. *Substantial personal helping*, yaitu pertolongan yang membutuhkan usaha yang dapat menguntungkan

- orang lain, seperti membantu teman pindah rumah.
3. *Emotional helping*, yaitu pertolongan dengan memberikan dukungan emosional/sosial seperti mendengarkan cerita teman tentang masalah pribadinya.
  4. *Emergency helping*, yaitu pertolongan yang bersifat darurat seperti memberikan pertolongan pada orang asing yang terkena serangan jantung atau kecelakaan lalu lintas.

### C. Alasan Menolong

Sebagaimana perilaku sosial lainnya, perilaku menolong terbentuk karena banyak faktor (*multi-casual factors*). Faktor personal, interpersonal, dan situasional berpengaruh terhadap munculnya perilaku menolong. Faktor-faktor tersebut memberikan kontribusi secara berbeda-beda tergantung dari kasusnya. Suatu kasus perilaku menolong mungkin lebih banyak dipengaruhi oleh faktor personal, kasus lainnya mungkin lebih dipengaruhi oleh faktor interpersoanal dan situasional.

Terdapat beberapa perspektif yang bisa dipakai untuk menjelaskan perilaku menolong.

**Perspektif evolusionis.** Perspektif evolusionis menjelaskan bahwa perilaku menolong bersifat genetik. Secara genetik, manusia dianggap mempunyai kecenderungan untuk menolong orang lain. Berbagai fakta memang menunjukkan kebenaran tersebut. Fakta-fakta tersebut antara lain terdapat bukti ilmiah bahwa hewan pun ternyata mempunyai kecenderungan untuk menolong. Penelitian mutakhir yang dilakukan oleh Inbal Ben-Ami Bartal, Jean, Decety, Peggy Mason pada tahun 2011 mengidentifikasi bahwa empati juga

dimiliki oleh binatang seperti tikus untuk melakukan perilaku menolong temannya. Jika hewan saja memiliki kecenderungan alamiah untuk menolong, maka manusia bisa dipastikan memiliki juga.

Fakta lainnya adalah adanya kecenderungan manusia untuk menunjukkan perilaku altruis menolong terutama terhadap orang-orang yang memiliki hubungan kekerabatan. Manusia memiliki kecenderungan alamiah untuk menjaga dan melindungi kelompok atau kerabatnya sendiri. Kecenderungan itu memungkinkan seorang manusia untuk membela atau menolong kerabatnya walaupun harus mengambi risiko dan mengorbankan dirinya sendiri. Tujuannya jelas bukanlah *self-serving*, tapi lebih pada bagaimana menjaga keberlangsungan hidup kelompok atau kerabatnya. Misal, seorang ibu mempunyai kecenderungan alamiah untuk melakukan pengasuhan dan perawatan terhadap anaknya. Motivasi tersebut jauh dari motivasi yang bersifat egoistik. Kecenderungan tersebut secara alamiah diperoleh seorang ibu tanpa melalui proses belajar. Penelitian-penelitian pun menunjukkan bahwa perilaku menolong seringkali terjadi pada orang-orang yang memiliki kekerabatan. Penelitian Borgida, Conner, dan Manteufel (1992) menunjukkan bahwa pemberian donor darah tiga kali lebih banyak diberikan kepada orang-orang yang memiliki hubungan kekerabatan (lihat Schroeder, Penner, Dovidio, & Piliavin, 1995).

Fakta berikutnya adalah mengenai empati. Dewasa ini, emosi khususnya empati merupakan salah satu faktor yang secara ilmiah terbukti berpengaruh terhadap perilaku menolong. Empati ini bisa merupakan salah satu alasan genetik dari perilaku altruisme. Sistem

limbik dalam otak memungkinkan manusia secara fisiologis atau neorologis berempati terhadap orang lain. Penelitian Martin dan Clark (1982) juga menunjukkan bahwa kemampuan berempati sudah memiliki sejak usia dini. Anak usia satu hari menunjukkan tangisan lebih keras ketika diperdengarkan suara tangisan dirinya sendiri (lihat Schroeder, Penner, Dovidio, & Piliavin, 1995).

**Perspektif belajar sosial**, Perilaku menolong bisa juga dijelaskan dengan menggunakan perspektif belajar sosial (*social learning*). Perspektif belajar sosial menjelaskan bahwa perilaku menolong karena proses belajar dari pengalaman dan pengamatan bahwa menolong dapat menguntungkan. Seorang anak mengembangkan perilaku menolong salah satunya melalui proses modeling atau peniruan terhadap orang-orang yang ada disekitarnya, terutama perilaku menolong yang ditunjukkan oleh orang-orang yang dianggap penting atau *significant-other*. Selain itu perilaku menolong bisa juga terbentuk karena pengalaman-pengalaman sebelumnya yang menyatakan bahwa perilaku menolong dapat memberikan keuntungan (*positif reinforcement*), atau menghindari dari hal-hal yang negatif (*negative reinforcement*). Orang akan cenderung mengulang perilaku menolong jika perilaku tersebut dipandang menguntungkan atau menghindari diri dari kerugian.

Jane Piliavin, dkk. (1981) mengembangkan *cost-reward models*, yang menjelaskan mengenai pengaruh pertimbangan untung rugi terhadap perilaku menolong. Menolong atau tidak menolong sebenarnya mengandung risiko dan reward, dan pertimbangan terhadap risiko

dan reward tersebut berpengaruh pada bagaimana perilaku menolong seseorang. Jika risiko tidak menolong kecil, dan risiko menolong besar, maka akan cenderung menghindari perilaku menolong rendah, dan risiko tidak menolong tinggi, maka orang akan cenderung menunjukkan perilaku menolong.

**RISIKO TIDAK MENOLONG  
RISIKO MENOLONG**

	<b>TINGGI</b>	<b>RENDAH</b>
<b>TINGGI</b>	<b>MENOLONG SECARA TIDAK LANGSUNG</b>	<b>MENOLONG SECARA LANGSUNG</b>
<b>RENDAH</b>	<b>MENOLAK ATAU MENGHINDAR</b>	<b>TERGANTUNG DARI PERSEPSI TERHADAP SITUASI</b>

Perspektif belajar sosial memang dapat menjelaskan sebagian dari perilaku prososial. Tapi, sebagian perilaku prososial lainnya mungkin tidak bisa dijelaskan dengan perspektif ini, seperti altruisme.

**Perspektif Sosial-Kultural.** Perspektif sosial-kultural menjelaskan bahwa perilaku menolong lebih banyak dipengaruhi oleh faktor kultural. Dalam banyak budaya terdapat norma-norma yang menjunjung dan mendorong masyarakatnya untuk menunjukkan perilaku prososial. Norma-norma tersebut disosialisasikan dari

generasi ke generasi sehingga terinternalisasi dan masyarakat kemudian mempunyai kecenderungan untuk melakukan perilaku prososial. Norma-norma tersebut antara lain *reciprocity norm* dan *social responsibility norm* (Clarke, 2003). Norma resiprokal adalah kecenderungan kita untuk menolong orang yang pernah berbuat baik pada kita sedangkan norma dan tanggung jawab sosial adalah kecenderungan kita untuk menolong orang lain karena ia berada dalam tanggung jawab kita.

**Perspektif sosial-kognitif.** Perspektif ini memandang perilaku prososial merupakan hasil dari pertimbangan kognitif. Salah satu teori yang menggunakan perspektif sosial-kognitif adalah mengenai model pengambilan keputusan untuk menolong dari Latane dan Darley (dalam Baron & Byrne, 1994). Menurut mereka, seseorang akan melakukan perilaku menolong ataupun tidak merupakan hasil dari pertimbangan kognitif yang kadang terjadi di luar kesadaran kita, yang langkah-langkahnya sebagai berikut:

1. Memerhatikan bahwa ada sesuatu yang salah, dipengaruhi oleh kejelasan stimulus dan stimulus overload.
2. Menginterpretasikan bahwa sesuatu yang salah itu membutuhkan pertolongan, dipengaruhi oleh *perceptual cues*, informasi sosial, hubungan dengan korban, dan risiko.
3. Mereka bertanggung jawab secara personal untuk menolong, dipengaruhi oleh norma, kehadiran orang lain, hubungan dengan korban, dan risiko.
4. Memiliki cara untuk memberikan pertolongan, dipengaruhi oleh pengetahuan dan pelatihan.
5. Mengambil keputusan dan memberikan pertolongan, dipengaruhi oleh pelatihan dan pengalaman.

Penjelasan lain mengenai faktor yang mendorong kita melakukan perilaku menolong adalah faktor emosi. Menolong bisa karena terbangkitnya emosi negatif ketika melihat orang lain menderita. Terbangkitnya emosi negatif ini bisa mendorong perilaku menolong, akan tetapi cenderung bersifat egoistik atau *self serving (negatif state relief model)*, yaitu perilaku menolong tersebut ditujukan untuk menghilangkan emosi negatif yang dialaminya. Terdapat tiga asumsi pada model ini (Schroeder, dkk., 1995), yaitu: 1) Emosi negatif dapat memotivasi orang untuk menolong bisa bersumber dari beberapa jenis emosi, misal perasaan bersalah karena pernah menyakiti orang atau salah sasaran, perasaan sedih karena menyaksikan orang yang tidak beruntung; 2) menolong dianggap sebagai salah satu cara dapat membuat perasaan lebih baik; 3) emosi negatif dapat meningkatkan perilaku menolong jika dipercaya bahwa perilaku menolong dapat menghilangkan perasaan negatif.

Menurut *empathy-altruism hypothesis* dari Batson, emosi empati bisa juga mendorong perilaku altruis, yaitu menolong dengan tujuan untuk meningkatkan kesejahteraan orang lain, tidak egoistik seperti pada *negatif state reliefs model*. Sebenarnya, empati tidak hanya mengandung unsur emosi, tapi juga mengandung unsur kognitif. Unsur kognitifnya adalah *perspective taking* atau memandang sesuatu dengan menggunakan perspektif orang lain, sedangkan unsur emosinya adalah *personal distress* (perasaan tidak nyaman dan *empathic concern*) (perasaan kasihan, simpati ataupun kasih sayang ketika melihat orang yang membutuhkan pertolongan) (Brehm dan Kassin, 1996).

#### **D. Perkembangan Perilaku Prososial**

Kapan perilaku prososial mulai terbentuk? Perilaku prososial, menurut Rhingold, Hay, dan West (1976, dalam Bierhof, 2002), di mulai pada usia dua tahun. Hal ini bisa dimengerti karena pada usia tersebut kompetensi kognitif dan afektif sudah cukup berkembang. Menurut Bierhof (2002), terdapat tiga hal yang mendukung perkembangan perilaku sosial pada anak usia dua tahun: 1) Anak usia dua tahun sudah mempunyai kemampuan perspektif *taking*, suatu kemampuan yang memungkinkannya berempati: 2) Anak usia dua tahun sudah *mempunyai kemampuan untuk mengenali diri sendiri (self recognition)*, yaitu suatu kemampuan yang memungkinkannya bisa membedakan antara dirinya dan orang lain: 3) Anak usia dua tahun sudah mampu menunjukkan respon spesifik ketika menyaksikan orang yang menderita.

Setelah itu, perilaku prososial berkembang seiring dengan matangnya aspek fisik dan psikis manusia. Bagaimana proses perkembangannya terjadi, dapat dijelaskan oleh dua perspektif, yaitu *social learning development* dan *social-cognitif development*. Menurut *social learning development*, anak belajar dari lingkungannya bahwa menolong merupakan nilai yang secara sosial berharga. Nilai tersebut diperoleh melalui penguatan secara langsung (*direct reinforcement*), mengamati orang lain (*observing other*), dan perintah (*direct intruction*). Sedangkan menurut *social cognitif development*, perilaku menolong diperoleh karena ada perubahan pada cara berfikir tentang sebab-sebab perilaku dirinya dan orang lain. Terdapat dua kemampuan kognitif yang sangat berpengaruh terhadap perilaku menolong, yaitu kemampuan untuk melihat sesuatu dari

perspektif orang lain (*cognitif empathy* atau perspektif *taking*) dan kecenderungan untuk membuat atribusi internal baik terhadap perilaku diri sendiri maupun orang lain.

Model perkembangan perilaku menolong. Perilaku menolong berkembang menurut tahapan tertentu. Tabel berikut ini memperlihatkan tiga model perkembangan perilaku menolong menurut Robert Cialdini (*Cialdini's socialization model*), Bar-Tal (*Cognitive-Learning model*), Eisenberg (*Prosocial moral Reasoning*).

**Tabel** Perkembangan perilaku menolong

<b>MODEL CALDINI</b>	<b>MODEL BAR-TAL</b>	<b>MODEL EISENBERG</b>
<p><b>STAGE I.</b></p> <p><i>Presocialization</i></p> <p>Individu tidak tahu tentang perilaku menolong, dan jarang melakukan secara altruistik karena menolong berarti hilangnya sumber daya yang dimiliki.</p>	<p><b>PHASE 1.</b></p> <p><i>Compliance-Concrete</i></p> <p>Individu menolong karena disuruh untuk melakukannya disertai dengan ancaman</p>	<p><b>STAGE 1.</b></p> <p><i>Hedonistic, pragmatik orientation</i></p> <p>Menolong karena kepentingan pribadi, bukan karena pertimbangan norma</p>
	<p><b>PHASE 2.</b></p> <p><i>Compliance</i></p> <p>Individu menolong jika diperintah, tanpa disertai ancaman</p>	<p><b>STAGE 2.</b></p> <p><i>Needs of others orientations</i></p> <p>Menolong karena kebutuhan orang lain, fisik-material-psikis, walaupun masih konflik dengan kepentingan pribadi</p>

<p><b>STAGE 2</b></p> <p><b><i>Awareness of norms</i></b></p> <p>Individu menolong karena belajar bahwa orang-orang mengharapkannya dan akan memberikan hukuman jika tidak melakukannya. Individu ini menginginkan persetujuan sosial</p>	<p><b>PHASE 3</b></p> <p><b><i>Internal Initiative</i></b></p> <p>Individu menolong karena mengharapkan suatu <i>reward</i>.</p>	<p><b>STAGE 3.</b></p> <p><b><i>Approval and interpersonal</i></b></p> <p>Orientasi menolong karena ingin mendapatkan persetujuan sosial dan citra sosial yang positif.</p>
	<p><b>PHASE 4.</b></p> <p><b><i>Normative Behaviour</i></b></p> <p>Individu menolong karena tahu norma sosial tentang perilaku menolong, dan berharap persetujuan sosial.</p>	<p><b>STAGE 4a</b></p> <p><b><i>Empatic orientation</i></b></p> <p>Menolong karena simpati, rasa bersalah, perasaan positif, dan <i>role taking</i></p>
	<p><b>PHASE 5.</b></p> <p><b><i>Generalized rereciprocity</i></b></p> <p>Individu menolong karena percaya bahwa korban akan membalasnya.</p>	<p><b>STAGE 4b</b></p> <p><b><i>Transitional stage</i></b></p> <p>Menolong karena internalisasi nilai, norma, tugas, dan tanggung jawab, (tapi tidak dinyatakan secara terbuka/jelas).</p>

<p><b>STAGE 3.</b></p> <p><b><i>Internalization</i></b></p> <p>Individu menolong karena membuat mereka merasa lebih baik</p>	<p><b>PHASE 6.</b></p> <p><b><i>Altruistic behaviour</i></b></p> <p>Individu menolong karena mengharapkan keuntungan dari orang lain. Menolong dapat meningkatkan harga diri dan kepuasan.</p>	<p><b>STAGE 5.</b></p> <p><b><i>Strongly internalized stage</i></b></p> <p>Menolong karena internalisasi nilai, norma, tugas, dan tanggung jawab.</p>
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

### **E. Perilaku Menolong Dalam Islam**

Dalam Islam, hampir segala aspek kehidupan terkait dengan nilai-nilai ilahiyah, termasuk perilaku prososial. Perilaku prososial merupakan suatu perilaku yang dimuliakan dalam agama Islam. Islam hadir sejatinya memang demi kesejahteraan alam semesta atau rahmatallil' alamin (QS Al-Anbiya {21}: 107). Ada beberapa konsep yang berhubungan dengan perilaku menolong, antara lain amal saleh, ihsan, mu'awanah, musya'adah shadaqah, infaq, dan zakat. Secara normatif, sebagai bentuk menolong bahkan wajib untuk dilaksanakan. Tidak kurang dari 34 ayat dalam Al-Quran yang berhubungan dengan zakat, yang sebagiannya merupakan zakat kepada orang-orang yang berhak menerimanya (QS Al-Baqarah {2}: 43, 83, 110; An-Nisa{4}: 77; dan lain-lain).

Sebagai suatu yang dianggap penting, norma-norma ilahiyah yang memerintahkan perilaku menolong dapat mendorong penganutnya untuk menolong. Jadi, pertimbangan perilaku menolong tersebut bukan

kepentingan pribadi ataupun kesejahteraan orang lain, tapi keimanan. Perintah untuk menunjukkan perilaku menolong disaat lapang ataupun sempit (QS Al-imran {3}: 134), atau perilaku menolong terhadap musuh sekalipun menunjukkan bahwa perilaku menolong bukan hanya sekedar karena faktor personal ataupun interpersonal belaka. Perilaku menolong harus didasari keimanan dan keikhlasan.

الَّذِينَ يُنْفِقُونَ فِي السَّرَّاءِ وَالضَّرَّاءِ وَالْكُظُمِينَ الْغَيْظَ وَالْعَافِينَ  
عَنِ النَّاسِ وَاللَّهُ يُحِبُّ الْمُحْسِنِينَ

*Orang-orang yang menafkahkan (hartanya), baik di waktu lapang maupun sempit, dan orang-orang yang menahan amarahnya dan memaafkan (kesalahan) orang, Allah menyukai orang-orang yang berbuat kebajikan.*

Dalam Islam, nilai dari perilaku menolong ditentukan oleh beberapa hal. Pertama, seperti halnya Batson atau Clark, Islam pun menganggap penting motif yang melatarbelakangi perilaku menolong, perilaku harus dilakukan dengan penuh keikhlasan, yaitu motif hanya untuk mengharap ridha Allah ﷻ. Muhammad ﷺ, bersabda, "hendaklah orang yang bersedekah supaya meluruskan niatnya. Hendaklah yang ia cari hanya wajah Allah ﷻ. semata, bukan karena riya atau ingin dipuji manusia dengan dikatakan dermawan (HR Muslim). Hal ini menunjukkan bahwa motif perilaku menolong itu bukan hanya bersifat *self-oriented* dan *other-oriented* seperti yang sudah disebutkan sebelumnya, dan kesejahteraan orang lain, tapi juga didorong oleh motif melaksanakan perintah ilahiyah.

Kedua, kualitas perilaku menolong juga ditentukan oleh sejauh mana perilaku tersebut berisiko. Semakin tinggi risiko yang akan ditanggung, semakin tinggi kualitas perilaku menolongnya. Dalam Al-Quran disebutkan bahwa tingkat kecintaan kita pada apa yang kita berikan pada orang lain merupakan ukuran dari apakah perilaku menolong kita akan mendapatkan kebaikan lebih atau tidak (Al-Imran {3}: 92). Dengan demikian, menolong orang lain disaat kita lapang tentu nilainya akan berbeda daripada menolong orang lain di saat kita sendiri pun berada dalam kesempitan.

Ketiga, kualitas perilaku menolong juga dipengaruhi oleh caranya perilaku menolong itu ditunjukkan. Allah ﷻ, berfirman: "Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu menghilangkan (pahala) sedekahmu dengan menyebut-nyebutnya dan menyakiti (perasaan si penerima), seperti orang yang menafkahkan hartanya karena riya kepada manusia dan dia tidak beriman kepada Allah dan hari kemudian.

Ayat tersebut menunjukkan bahwa perilaku menolong hendaknya dilakukan dengan cara-cara yang baik, jangan sampai menyakiti ataupun merendahkan orang ditolongnya. Selain itu, perilaku menolong hendaknya tidak dipertontonkan atau dipamerkan. Bahkan dalam sebuah hadis riwayat Muslim menyebutkan bahwa salah satu orang yang akan mendapatkan perlindungan di hari kiamat adalah orang yang memberikan sedekah kemudian merahasiakannya sampai tangan kanannya tidak tahu apa yang dikeluarkan tangan kirinya.

Terakhir, kualitas perilaku menolong akan lebih tinggi apabila perilaku menolong itu disembunyikan sehingga

tidak ada seorang pun yang tahu. Secara psikologis, tindakan menyebut-nyebut perilaku menolong yang sudah dilakukan akan mengurangi atribusi terhadap keikhlasan kita di dalam bertindak - *overjustification effect*.

Dalam Islam, misalnya, orang yang suka membantu orang lain mempunyai posisi yang penting di sisi-Nya. Allah ﷻ . berfirman kamu sekali-kali tidak akan sampai kepada kebajikan (yang sempurna), sebelum kamu menafkahkan sebagian harta yang kamu cintai. Dan apa saja yang kamu nafkahkan maka sesungguhnya Allah mengetahuinya (Al-imran{3}: 92), Ayat tersebut menunjukkan bahwa mengutamakan orang lain daripada diri sendiri tampak menjadi prasyarat untuk mendapatkan suatu kebaikan.

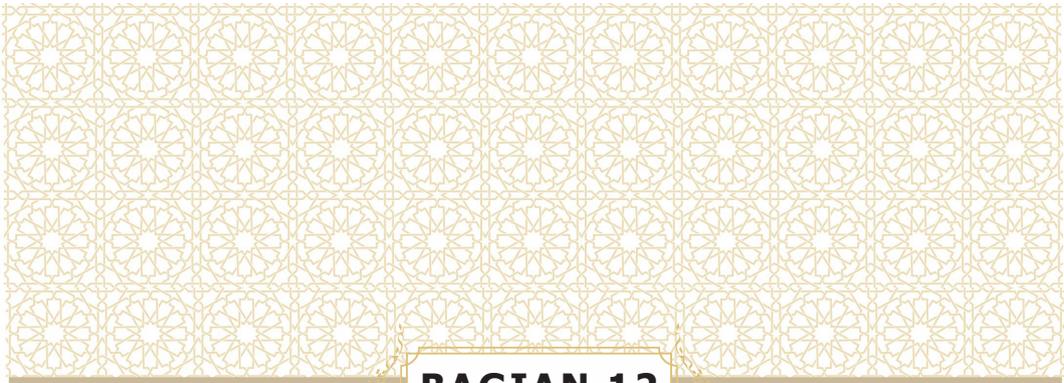
## **Kesimpulan**

Hubungan Interpersonal mensyaratkan hubungan saling menguntungkan satu sama lainnya. Berdasarkan kebutuhan tersebut, terdapat beberapa konsep yang berhubungan dengan perilaku yang dapat menguntungkan orang lain seperti perilaku prososial, perilaku menolong, altruisme, dan kerja sama. Walaupun terdapat pemahaman yang berbeda-beda mengenai konsep tersebut, secara umum, perilaku prososial bisa dikatakan sebagai segala perilaku yang dapat menguntungkan orang lain. Yang termasuk perilaku prososial tersebut antara lain perilaku menolong, altruisme, dan kerja sama.

Perilaku menolong bisa dijelaskan dengan berbagai perspektif. Perspektif evolusionis menjelaskan perilaku menolong dikarenakan faktor genetik. Perspektif belajar sosial menjelaskan bahwa perilaku menolong karena proses belajar dari pengalaman dan pengamatan bahwa menolong dapat menguntungkan. Perspektif sosial kognitif menjelaskan perilaku menolong sebagai hasil dari pemrosesan kognitif. Perspektif sosial kultural menjelaskan bahwa perilaku menolong lebih banyak dipengaruhi oleh faktor kultural. Dalam perspektif psikologi Islam, perilaku menolong merupakan perilaku yang disukai dan dianjurkan oleh nilai-nilai ilahiya. Norma-norma ilahiya yang berkaitan dengan perilaku menolong mendorong penganutnya untuk melakukan perilaku sosial berdasarkan keimanan dan keikhlasan, kualitas perilaku menolong ditentukan oleh beberapa faktor seperti niat atau motif, tingkat risiko yang akan ditanggung, cara dan metode yang digunakan, serta menampakkan perilaku menolong dan penglihatan orang lain.

### **Pendalaman**

1. Gambarkan perilaku menolong yang pernah Anda lakukan
2. Apa pertimbangan yang menjadi alasan utama saat melakukan perilaku menolong tersebut?
3. Bagaimana Anda bisa membedakan antara altruism, *helping*, dan prososial?



## BAGIAN 12

### PERILAKU MORAL

#### **Tujuan;**

- Mahasiswa memahami perkembangan prinsip moral
- Mahasiswa memahami faktor-faktor yang memengaruhi perilaku moral

*Banyak yang bisa kita kerjakan,  
Tapi tidak banyak yang bisa kita selesaikan*

## **A. Perkembangan Prinsip Moral**

Menurut Haidt (2008), terdapat dua aliran besar dalam perkembangan psikologi moral. Aliran pertama dimotori oleh Piaget, Kohlberg, Gilligan, Turiel, dan yang lainnya. Aliran ini meyakini pentingnya fungsi rasio dan otonomi dalam melakukan penilaian yang menganggap penting peran emosi dan intuisi dalam menjelaskan perilaku moral. Haidt (2008) menyebut Wilson sebagai tokoh penting yang mengembangkan aliran ini, yang kemudian didukung dan dikembangkan oleh Berkowitz, Hoffman, Eisenberg, Bargh, Damasio, dan Haidt sendiri.

Dalam psikologi moral, nama Jean Piaget sering kali dianggap sebagai tokoh pertama yang secara serius membahas moralitas dalam psikologi. Menurut Piaget (1932), moralitas berkembang seiring dengan perkembangan kognitif. Moralitas berkembang dari tahapan anomy, yaitu ketika anak tidak dikendalikan baik oleh dirinya sendiri maupun orang lain. tahapan berikutnya adalah heteronomy, yaitu tahapan ketika anak dikendalikan oleh orang lain. Pada tahapan heteronomy, anak menunjukkan kepatuhan terhadap aturan-aturan yang ada di luar dirinya. Terakhir, tahapan autonomy, yaitu tahapan ketika anak mempunyai kendali terhadap perilakunya sendiri. Anak sudah mampu mengatur dan meregulasi perilakunya secara mandiri berdasarkan keyakinan-keyakinan moralnya. Pada saat itu, anak berperilaku moral berdasarkan prinsip moral yang dipahaminya dari lingkungan, seperti prinsip keadilan atau timbal balik.

Ide Piaget kemudian dikembangkan oleh Lawrence Kohlberg. Seperti halnya Piaget, Kohlberg pun meyakini bahwa moralitas berkembang menurut tahap-tahapan

yang pasti. Piaget dan Kohlberg pun meyakini bahwa tahap-tahap perkembangan moral tersebut bersifat universal dan setiap budaya diyakini mengikuti pola perkembangan yang sama. Namun, Kohlberg (1969) membagi tahapan perkembangan moral seseorang menjadi lebih detail. Menurutnya, terdapat tiga level perkembangan moral yang masing-masing terdiri dari dua tahapan. Pada level pertama (pra-konvensi) yang akan diterimanya secara langsung. Pada level ini, baik dan buruk dinilai berdasar *reward* dan *punishment*. Pada level kedua (konvensi), penilaian moral dilakukan berdasarkan keinginan untuk menyesuaikan diri dengan aturan sosial dan menunjukkan kepatuhan pada otoritas. Terakhir, pada level ketiga (pasca konvensi), penilaian moral dilakukan berdasarkan pemahaman terhadap prinsip keadilan yang dinilainya universal.

Dalam perkembangannya, Kohlberg mendapatkan kritik dari berbagai pihak, salah satunya dari muridnya sendiri yaitu Carol Gilligan dan Elliot Turiel. Carol Gilligan mengkritisi pemikiran Kohlberg dalam artikelnya yang cukup berpengaruh di Harvard Educational Review pada tahun 1997 dan buku best seller-nya *In a Different Voice* pada tahun 1982 (Abdul Rahman, 2013). Gilligan meragukan prinsip keadilan sebagai prinsip yang bersifat universal. Baginya, prinsip moral itu dipengaruhi oleh jenis kelamin. Prinsip moral yang diklaim universal oleh Kohlberg, menurut Gilligan tidak demikian. Menurut Gilligan, prinsip moral yang cocok untuk perempuan adalah prinsip kepedulian (*ethic for care*), bukan prinsip keadilan (Walker, 2006). Prinsip keadilan adalah bahwa semua orang harus diperlakukan sama, sedangkan prinsip kepedulian adalah bahwa tidak ada seorang pun yang pantas disakiti (Gilligan, 1993). Dengan demikian,

kategori perilaku moral mengalami pengembangan. Yang dapat dikategorikan sebagai perilaku moral tidak terbatas pada perilaku-perilaku yang menjunjung prinsip keadilan saja, seperti bertindak adil, toleran, ataupun demokratis, tapi juga meliputi perilaku-perilaku yang menjunjung prinsip kepedulian seperti perhatian pada orang yang membutuhkan, berusaha meningkatkan kesejahteraan orang lain, dan tidak bertindak kasar pada orang lain.

Seperti halnya Gilligan, Turiel pun mengkritisi sebagian pemikiran Kohlberg. Dalam hal bahwa penilaian moral merupakan faktor penting yang dapat memengaruhi perilaku moral, Turiel memiliki pandangan yang sama dengan Kohlberg. Namun, Turiel menganggap moralitas hanyalah salah satu domain pengetahuan sosial. Selain penilaian moral, menurut Turiel, juga terdapat penilaian konvensional dan penilaian personal. Penilaian moral dianggapnya sebagai penilaian baik buruk yang berlaku universal; penilaian konvensional sebagai penilaian baik buruk yang berlaku dalam konteks tertentu saja; dan penilaian personal adalah penilaian baik buruk yang berlaku bagi seseorang saja. Menurutnya, ketiga pengetahuan sosial tersebut memiliki posisi yang sama dalam masyarakat.

Menghadapi kritik-kritik yang diterimanya, Kohlberg kemudian memang mereformulasikan kembali teorinya. Levine, Kohlberg, dan Hower (1985) menjelaskan beberapa perubahan teori Kohlberg, antara lain : 1) mengakui pengaruh faktor sosio-moral terhadap penilaian moral, 2) mengakui bahwa prinsip keadilan hanyalah salah satu dari prinsip moral dan menyertakan prinsip kepedulian dalam penelitian-penelitiannya, 3)

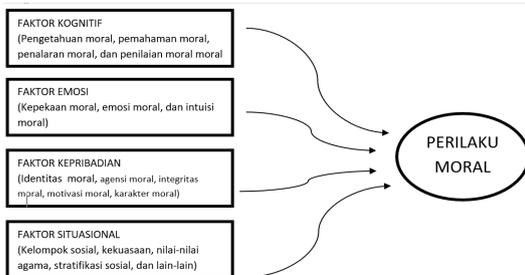
tidak lagi mengklaim bahwa tahapan keenam sebagai tahapan yang paling tinggi, 4) menambahkan tahapan ketujuh yang disebutnya *soft stage* yaitu tahapan kesadaran etik, tahapan yang berbasiskan kesadaran etik, 5) membedakan antara bentuk dan isi serta menjelaskan isi sebagai norma yang berbeda-beda baik secara individual maupun budaya, dan lain-lain.

Pada tahun 1990-an, aliran kedua atau Haidt menyebutnya *new synthesis of moral psychology* mulai muncul. Pada masa ini, psikologi moral mengalami perkembangan yang sangat pesat (Haidt, 2008). Penelitian lintas kultural dan neuropsychology memberikan warna berbeda terhadap wajah psikologi moral. Pada masa ini pendekatan non kognitif mulai bermunculan, dan prinsip moral mengalami perluasan. Prinsip moral tidak terbatas pada prinsip keadilan dan kepedulian yang sebelumnya dianggap universal oleh Piaget, Kohlberg, dan Gilligan. Penelitian Shweder, Much, Mahaparta, dan Park (1997), misalnya mengidentifikasi tiga kategori moralitas, yaitu moralitas yang ditentukan secara otonom oleh individu, moralitas yang ditentukan oleh masyarakat, dan moralitas yang ditentukan oleh Tuhan. Hasil penelitian yang hampir sama, tapi dengan kategori yang lebih detail, ditemukan oleh Haidt dan Graham yang menunjukkan adanya lima domain moral, yaitu keadilan, kepedulian, loyalitas, otoritas, dan kesucian. Tampak bahwa kategori perilaku moral mengalami perluasan. Perilaku moral juga meliputi perilaku-perilaku menjunjung nilai-nilai kelompok, kesucian diri dari Tuhan. Patuh dan loyal pada pimpinan, menjaga keperawanan, santun, dan taat beribadah, dalam kategori ini juga termasuk perilaku bermoral.

## B. Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Perilaku Moral

Uraian di atas menunjukkan bahwa perilaku moral merupakan suatu kelompok yang dipengaruhi oleh faktor personal, sosial, dan spiritual. Penelitian mengenai faktor-faktor yang memengaruhi perilaku moral menunjukkan variabilitas yang cukup besar. Piaget (1932) dan Kohlberg (1969) menyebutkan faktor penalaran moral sebagai faktor yang sangat penting di dalam menjelaskan perilaku moral; Hoffman (1982) menyebutkan pentingnya faktor lain selain penalaran moral, yaitu emosi moral; Blasi (1983) menambahkan bahwa penyatuan moralitas dan diri (identitas moral) merupakan faktor penting dalam memprediksi perilaku moral; Rest (1983) mengidentifikasi empat faktor yang berpengaruh terhadap perilaku moral yaitu motivasi moral, kepekaan moral, karakter moral, dan penilaian moral; dan Schroeder, Roskies, Nichols (2010) menyebutkan faktor keyakinan moral, penalaran moral, identitas moral, dan emosi moral merupakan faktor-faktor utama yang berpengaruh terhadap perilaku moral.

Menurut Agus Abdul Rahman (2014), berdasarkan hasil penelitian, faktor-faktor yang berpengaruh terhadap perilaku moral bisa dikategorikan menjadi empat, yaitu faktor kognitif, faktor emosi, faktor kepribadian, dan faktor situasional.



**Faktor Kognitif.** Piaget (1932) dan Kohlberg (1969) merupakan contoh tokoh terdepan yang meyakini bahwa perilaku moral dipengaruhi oleh penalaran moral. Kemampuan kognitif seseorang di dalam mengatasi dilema moral diyakini sangat berpengaruh terhadap perilaku moralnya. Orang yang penalaran moralnya kurang baik akan cenderung memilih tindakan tidak bermoral, sebaliknya orang penalaran moralnya baik akan cenderung memilih tindakan bermoral. Sampai sekarang, banyak tokoh yang masih menganggap peran penting kognitif dalam pembentukan perilaku moral. Namun, Blasi (1983) menganggap penalaran moral hanyalah prediktor sederhana dari perilaku moral. Menurutnya diperlukan faktor lain supaya penalaran moral tersebut dapat berpengaruh pada perilaku moral. Haidt (2001) dan Bjorklund (2008) pun menyampaikan bahwa penalaran sering kali datang kemudian, setelah reaksi emosi muncul.

**Faktor emosi.** Emosi moral merupakan faktor penting dalam menjelaskan perilaku moral (Tangney, Stuewig & Mashek, 2007; Hueber, Dwyer, & Hauser, 2008). Menurut Haidt (2003), emosi moral merupakan sesuatu yang berhubungan dengan kepentingan pribadi atau kesejahteraan masyarakat secara keseluruhan (Haidt, 2003). Emosi moral memiliki beberapa karakteristik umum, yang berkaitan dengan tubuh, mempunyai kemampuan untuk memotivasi, sulit dikendalikan secara sadar (Blasi, 1999), kompleks, dan berhubungan dengan kepentingan individu atau masyarakat (Haidt, 2003).

### **SOMATIC MARKER HYPOTHESIS**

Suatu keputusan moral bisa melibatkan proses emosi dan kognitif. Namun, jika prosesnya cukup kompleks sehingga sulit melakukan proses kognitif, maka kita akan cenderung

menggunakan proses emosi. Menurut Damasio (1994), emosi merupakan perubahan pada tubuh dan otak di dalam merespons suatu stimulus. Ketika dihadapkan pada suatu stimulus, kita mengalami perubahan fisiologis (seperti jantung berdebar kencang, otot menegang, ekspresi muka berubah, dan lain-lain) yang kemudian dihantarkan pada otak dan otak mengasosiasikannya dengan emosi tertentu. Jika waktunya terus berulang, maka antara stimulus, perubahan fisiologis, dan reaksi emosi akan terjadi asosiasi baik secara sadar maupun tidak sadar. Damasio menyebutkan asosiasi di antara ketiganya dengan *somatic marker hypothesis* yang bisa digunakan dalam mengambil suatu keputusan, termasuk keputusan moral

Emosi moral merupakan *embodied morality*, atau moralitas yang berhubungan dengan tubuh. Damasio (1996) dengan *somatic marker hypothesis*-nya mengatakan bahwa stimulus, reaksi fisiologis, dan emosi bisa berasosiasi secara sadar ataupun tidak sadar. *Somatic marker* tersebut bisa aktif jika dihadapkan pada situasi yang mirip, dan membantu proses pengambilan keputusan moral. Moralitas yang sudah menyatu dengan tubuh mempunyai pengaruh lebih besar dibanding moralitas yang dipahami secara kognitif (Haidt, 2001); Haidt & Bjorklund, 2008). Dalam Al-Quran disebutkan bahwa suatu saat tubuh kita akan dimintai pertanggungjawaban (QS Al-Isra [17] : 36).

..... إِنَّ السَّمْعَ وَالْبَصَرَ وَالْفُؤَادَ كُلُّ أُولَئِكَ كَانَ عَنْهُ مَسْئُولٌ

.....*Sesungguhnya pendengaran, penglihatan dan hati nurani, semuanya itu akan diminta pertanggungjawabannya.*

Jadi, salah satu tanda bahwa suatu nilai moral sudah menyatu dengan tubuh kita adalah kita merasakan suatu

emosi tertentu ketika berhadapan dengan suatu perilaku atau peristiwa yang berhubungan dengan nilai moral tersebut. Maka, bisa dipastikan orang yang tidak merasakan empati ketika berhadapan dengan orang yang teraniaya, orang yang merasa tidak bersalah ketika meninggalkan salat wajib, orang yang tidak merasa marah ketika melihat ketidakadilan, orang yang tidak merasa rindu pergi haji, orang yang tidak kagum pada kesalehan, orang yang tidak merasa jijik terhadap seorang pezina, adalah orang-orang yang ke dalam dirinya belum menyatu nilai-nilai moral tertentu. Dalam Al-Quran dijelaskan bahwa salah satu karakteristik orang yang keimanannya sudah paripurna adalah bergetarnya hati ketika mendengar ayat-ayat Allah ﷻ. (QS Al-Anfal [8]: 2). Getaran hati tersebut merupakan reaksi emosi karena nilai-nilai ilahiyah sudah menyatu dengan tubuhnya.

إِنَّمَا الْمُؤْمِنُونَ الَّذِينَ إِذَا ذُكِرَ اللَّهُ وَجِلَّتْ قُلُوبُهُمْ وَإِذَا تُلِيَتْ عَلَيْهِمْ  
آيَاتُهُ زَادَتْهُمْ إِيمَانًا وَعَلَىٰ رَبِّهِمْ يَتَوَكَّلُونَ

*Sesungguhnya orang-orang yang beriman ialah mereka yang bila disebut nama Allah gemetarlah hati mereka, dan apabila dibacakan ayat-ayat-Nya bertambahlah iman mereka (karenanya), dan hanya kepada Tuhanlah mereka bertawakkal.*

Terdapat beberapa jenis emosi moral, antara lain empati (*empathy*), malu (*shame*), perasaan bersalah (*guilty*), merasa terhina (*contempt*), marah (*anger*), tidak nyaman (*embarrassment*), perasaan jijik (*disgust*), bersyukur (*gratitude*), perasaan bangga (*pride*), dan perasaan kagum (*elevation*). Emosi malu, perasaan bersalah, perasaan tidak nyaman, dan perasaan bangga muncul karena refleksi diri

dan evaluasi diri (Tangney, Stuewig, & Mashek, 2007). Perasaan kagum merupakan emosi positif yang muncul ketika menyaksikan orang lain dengan perilaku moral yang sangat mengagumkan, sebaliknya jika menyaksikan orang lain yang melakukan pelanggaran moral akan memunculkan perasaan jijik (Haidt, McCauley, & Rozin, 1994; Haidt, 2001).

**Faktor kepribadian.** Selain faktor kognisi dan emosi, faktor kesatuan antara moralitas dan kepribadian juga merupakan faktor penting dalam pembentukan perilaku moral. Identitas moral (Blasi, 1983, 1984; Bergman, 2002; Colby & Damon, 1992; Aquino & Reed, 2002; Hardi & Carlo, 2006, 2011), motivasi moral, kesadaran moral (Rest, 1983; Thompson, Seufferling, Whitney, & Strongman, 1999), integritas moral (Carter, 1996) adalah faktor-faktor yang terbukti secara ilmiah berpengaruh terhadap pembentukan perilaku moral.

Identitas moral adalah sejauh mana seseorang menganggap bahwa menjadi seorang yang bermoral merupakan identitas yang dianggap penting bagi dirinya (Hardi & Carlo, 2006; 2011). Identitas moral merupakan bagian dari identitas diri (Bergman, 2002) dan identitas sosial seseorang (Aquino & Reed, 2002). Menurut Aquino dan Reed (2002), identitas moral terdiri dari dua aspek yaitu internalisasi dan simbolisasi. Internalisasi menunjuk pada sejauh mana karakteristik moral tertentu penting bagi konsep diri seseorang, sedangkan simbolisasi menunjuk pada sejauh mana karakteristik moral tersebut tampak dalam kehidupan sehari-hari. Kedua aspek tersebut sama-sama penting di dalam membentuk perilaku moral. Penelitian Abdul Rahman (2013) menunjukkan bahwa internalisasi dan simbolisasi nilai kesucian sama-sama penting dalam memprediksi perilaku moral.

Kesadaran moral merupakan kemampuan seseorang dalam mengenali isu moral yang ada dalam suatu situasi tertentu dan dapat mempertanggungjawabkannya berdasarkan prinsip moral tertentu (Reynolds, 2006). Kesadaran moral merupakan sesuatu yang penting (Rest, 1983), dan berpengaruh terhadap perilaku moral (Batson, Thompson, Seufferling, Whitney, & Strongman, 1999). Orang yang memiliki kesadaran yang tinggi sanggup mengenali isu-isu moral yang terkandung dalam suatu situasi moral, dan sadar terhadap apapun yang sedang dilakukannya. Dalam agama Islam, kesadaran moral seorang Muslim dipelihara dalam setiap situasi. Seorang Muslim diperintahkan untuk memulai suatu kegiatan dengan basmalah (HR Bukhori dan Muslim), berdzikir dalam setiap kesempatan (Qs Al-Imron [3]: 191), berdoa sebelum dan setelah melakukan kegiatan seperti makan, tidur, ataupun mandi.

**Faktor situasional.** Selain dipengaruhi oleh faktor-faktor personal, seperti yang sudah dijelaskan sebelumnya, perilaku moral juga dipengaruhi oleh faktor situasional. Rambo (1995) menganggap penting faktor konteks dalam proses perubahan keyakinan spiritual seseorang. Menurutnya, yang dimaksud dengan konteks adalah lingkungan sosial, kultural, keagamaan, dan personal, baik yang bersifat mikro maupun makro. Konteks dengan karakteristik berbeda tentu akan menstimulasi perilaku moral yang berbeda. Budaya timur, misalnya, yang lebih menekankan nilai-nilai kepatuhan, loyalitas, kerja sama, ataupun kesucian tentu akan menstimulasi perilaku yang berbeda dibanding budaya barat yang lebih menekankan individualisme, kebebasan berekspresi, dan sekularisme. Keluarga yang sekuler pun tentu akan menstimulasi perilaku yang berbeda dibanding keluarga yang religius.

Secara langsung atau tidak, konteks sosial mem-*priming* pengalaman, dan pengalaman bisa membentuk perilaku. Penelitian Carpenter dan Marshal (2009) menunjukkan bahwa *priming* merupakan faktor penting bagi perilaku moral. Penelitian mereka menunjukkan bahwa tanpa *priming*, ternyata orientasi beragama tidak mampu menurunkan kemunafikan.

Selain itu, identitas moral, seperti sebelumnya dikatakan, bisa berperan sebagai identitas sosial. Artinya, identitas moral terkait dengan nilai-nilai kelompok sosial tertentu. Kita akan mengidentifikasi nilai-nilai keadilan jika tergabung dengan kelompok yang lebih mementingkan prinsip keadilan; atau kita akan mengidentifikasi prinsip kesucian jika tergabung dengan kelompok yang lebih mementingkan nilai-nilai kesucian.

## **Kesimpulan**

Kita sering kali melakukan penilaian baik atau buruk, dan penilaian itu berpengaruh saat kita memilih tindakan dan berinteraksi dengan orang lain. Salah satu yang menjadi penting dijadikan pertimbangan adalah moralitas. Prinsip moralitas bisa kita pahami sebagai bentuk keadilan atau kepedulian, loyalitas, otoritas, dan kesucian yang terus berkembang untuk dikaji.

Kajian lainnya bisa kita temukan dengan masuknya faktor non-rasional dalam menjelaskan perilaku moral, misalnya faktor penalaran dan penilaian moral, faktor afeksi, kepribadian, dan situasional diyakini dapat memengaruhi perilaku moral seseorang.

## **Pendalaman**

1. Elaborasi pendapatmu bagaimana moralitas pada anak mulai terbentuk dengan mempertimbangkan teori yang ada?
2. Bagaimana perkembangan moralitas dalam pandangan Islam?
3. Apakah Anda mendapatkan sosok yang memiliki perilaku moral di sekitarmu, ceritakan dan kemukakan pendapatmu dengan mempertimbangkan teori yang ada



## DAFTAR PUSTAKA

- Allport, G. W. (1937). *Personality: A psychology Interpretation*. New York: Holt.
- Aronson, E., Wilson, T. D., & Akert, R. M. (1997). *Social Psychology*. New York: Longman.
- Augoustinos, M. & Walker, I. (1995). *Social Cognition: An Integrated Introduction*. London: Sage Publication. Ltd.
- Axelrod, L. J., & Lehman, D. R. (1993). Responding to Environmental Concerns: What Factors Guide Individual Action? *Journal of Enviromental Psychology*, 13: 149-159.
- Baron, R. A. & Doon Byrne. (2004). *Social Psychology. Understanding Human Interaction*. Boston: Allyn and Bacon.
- Baharuddin. (2004). *Paradigma Psikologi Islam: Studi tentang Elemen Psikologi dari Al-Qur'an*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Beck, R. C. (1992). *Applying Psychology. Critical and Creative Thinking*. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice Hall.
- Bierhoff, H. W. (2002). *Prosocial Behaviour*. Psychology Press. Taylor & Francis Group.
- Branden, N. (1983). *Honoring The Self: Self-Esteem and Personal Transformation*. Bantam Book. Jeremy P.

Tarcher, Inc.

Branden, N. (1992). *Power of Self Esteem: An Inspiring Look at Our Most Important Psychological Resources*. Health Deerfield Beach Florida: Communication, Inc.

Brehm & Kassin, (1996). *Social Psychology*. USA: Houghton Mifflin Co.

Buhrmester, D., Furman, W., Wittenberg, M. T., & Reis, D. (1988). Five Domains of Interpersonal Competences in Peer Relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 55, 6, 991–1008.

Candy, P. C. (1989). Alternative Paradigms in Educational Research. *Australian Educational Researcher*, 16: 1-10.

Cohen, C. & Manion, L. (1989). *Research Methodology in Education*. Sydney: Fourthworth.

Colman, A. M. (2006). *Oxford Dictionary of Psychology*. New York: Oxford University Press Inc.

Conole, H. C. (1993). Issues and Methods in Research. Dalam H. C. Conole, B. Smith, & R. Wiseman (Eds.). *Research Methodology 1: Issues and Methods in Research*. Geelong: Deakin University.

Cooper, C. A. (1996). *World Philosophies*. London: Roytledges.

Dawes, M. A., Tarter, R. E. dan Kirisci, L. (1997). *Behavioral self-regulation: Correlates and 2 year follow-ups for boys at risk for substance abuse*. Drug

and Alcohol Dependence 45 (1997) 167-176.

Denzin, N. K., & Lincoln, Y. S. (1994). Introduction: entering the Field of Qualitative Research. Dalam N. K. Denzin dan Y. S. Lincoln (Eds.). *Handbook of Qualitative Research (1-9)*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.

Denzin, N. K. (1995). Symbolic Interactionism. Dalam A. J. Smith, R. Harre dan L. Van Langenhove (Eds.). *Rethinking Psychology (43-58)*. London: Sage Publications.

Dunning, W. (2005). *Self-Insight: Roadblock and Detours on The Path to Knowing Theyself*. Psychology Press. Taylor & Francis Group.

Eagly, A. H. & Chaiken, S. (1993). *Psychology of Attitudes*. Fort Worth, Florida: Harcourt Brace Jovanovich College Publisher.

Elliott, A. (1996). *Psychoanalysis and Social Theory*. Dalam B. S. Turner (Ed.) *The Blackwell Companion to Social Theory (171-193)*. Oxford: Blackwell.

Elliot, R., Jobber, D., & Sharp, J. (1995). Using Theory of Reasoned Action to Understand Organizational Behaviour: The Role of Belief Salience. *British of Social Psychology*, 34: 161-172.

Esses, V. M., Semanya, A. H., & Stelzl, (2004). Prejudice and Discrimination. In C. Speilberger (Ed.) *Encyclopedia of Applied Psychology (101-107)*. New York: Elsevier Academic Press.

- Fine, M. Torre, M. E. Boudin, dkk. (2003). Participatory Action Research: From Within and Beyond Prison Bars. Dalam P. M. Camic, J. E. Rhodes, & L. Yardley (Eds.). *Qualitative Research in Psychology: Expanding Perspectives in Methodology and Design* (173-198). Washington: American Psychology Association.
- Fiske, S. T., & Taylor, S. E. (1991). *Social Cognition*. Singapore: McGraw-Hill Inc.
- Frey, D. & Carlock, C. J. (1984). *Enhancing Self Esteem*. USA: Accelerated Development Inc.
- Fontaine, J. L. (1985). *What is Social Anthrology?* London: Edward Arnold.
- Giles, M. & Cairns, E. (1995). Blood Donation and Ajzen's Theory of Planned Behaviour: An Examination of Perceived Behavioural Control. *British Journal of Social Psychology*, 34: 173-188.
- Giorgi, A. P. & Girogi, B. M. (2003). *The Descriptive Phenomenologica Psychological Methods*. Dalam P. M. Camic, J. E. Rhodes, & L. Yardley (Eds.) *Qualitative Research in Psychology: Expanding Perspectives in Methodology and Design* (243-274). Washington: : American Psychological Association.
- Haidt, J., dan Graham, J. (2007). When morality opposes justice: Conservatives have moral intuitions that liberals may not recognize. *Social Justice Research*, 20, 98-116.
- Haidt, J., dan Joseph, C. (2008). *The moral mind: How*

*five sets of innate intuitions guide the development of many culture-specific virtues, and perhaps even modules.* In P. Carruthers, S. Laurence, dan S. Stich (Eds.), *The innate mind*. Noew York: Oxford University Press.

Hanurawan, F. & Diponegoro, A. M. (2005). *Psikologi Sosial Terapan dan Masalah-Masalah Sosial*. Yogyakarta: UAD Press.

Hawwa, S. (1995). *Mensucikan Jiwa: Konsep Tajkiyatun Nafs Terpadu*. Jakarta: Rabbani Press.

Hergenhahn, B. R. (2000). *An Introduction to the History of Psychology*. New York: Wadsworth Publishing Company.

Hepburn, A. (2003). *Introduction to Critical Social Psychology*. London: Sage Publication.

Hollander, E. P. (1981). *Principles and Methods of Social Psychology*. New York: Oxford University Press.

Johnson, B. & Christensen, L. (2004). *Education Research. Quantitative, Qualitative, and Mixed Approaches*. Boston: Pearson Education Inc.

Krahe, B. (1996). Aggression and Violence in Society. Dalam G. R. Semin dan K. Fiedler (Eds.) *Applied Social Psychology (343-373)*. London: Sage Publications.

Krueger, J. I., Alicke, M. D., & Dunning, D. A. (2005). *Self as Source and Constraint of Social Knowledge* (dalam *The Self In Social Judgment*). Psychology

Press. Taylor & Francis Group.

- Lacey, A. R. (1996). *Dictionary of Philosophy*. London: Routledge.
- Larasati, B. (1992). *Komunikasi Efektif*. Makalah disampaikan dalam Pelatihan Public Relation yang diselenggarakan Lembaga Pendidikan Abhiseka.
- Leary, M. R. & Tangney, J. P. (2003). *The Self as an Organizing Construct in the Behavioral and Social Science*. In Leary, M. R. & Tangney, J. P. *Handbook of Self and Identity*. Guilford Press.
- Luthans, F. (1995). *Organizational Behavior*. Singapore: McGraw Hill Book Company.
- MacNeil, G. & Stewart, C. (2000). Crisis Intervention With School Violence Problem and Volatile Situations. Dalam A. R. Robert (Ed.) *Crisis Intervention Handbook. Assessment, Treatment, and Research* (229-249). Oxford: Oxford University Press.
- Manstead, A. S. R. (1997). Attitudes and Behavior. Dalam G. R. Semin & K. Fiedler (Eds.). *Applied Social Psychology* (3-29). London: Sage Publications.
- Marczyk, G., DeMatteo, D., & Festinger, D. (2005). *Essential of Research Design and Methodology*. New York: John Wiley & Sons, Inc.
- McTaggart, R. (1989). *Principle for Participatory Action Research*. File presentasi pada pertemuan penelitian partisipatori Dunia Ketiga. Managua, Nicaragua, 3-9,

September.

Myers, D. G. (2002). *Social Psychology*. Boston: McGraw-Hill.

Nashori, H. Fuad (2008). *Psikologi Sosial Islam*. Bandung: Refika Aditama.

Nelson, T. D. (2002). *The Psychology of Prejudice*. USA: Allyn and Bacon.

Persell, C. H. (1987). *Understanding Society. An Introduction to Sociology*. New York: Harper dan Row Publishers, Inc.

Plummer, K. (1996). Symbolic interactionism in the twentieth century: The rise of empirical social theory. Dalam B. S. Turner (Ed.) *The Blackwell Companion to Social Theory* (223-251). Oxford: Blackwell.

Rahman, A. A. (2014). Psikologi Sosial: Integrasi Pengetahuan Wahyu dan Pengetahuan Empirik. Jakarta: Rajagrafindo Persada.

Robbin, S. P. (1989). *Organizational Behavior, Concept, Controversies and Applications*. London: Prentice Hall International Editions.

Sadaya, S. W. (1997). Applied social psychology: An introduction. Dalam W. S Sadaya & D. R. Mc Creary (Eds.). *Applied social psychology (1-8)*. London: SAGE Publications.

Saleh, A. A. (2018). Pengantar Psikologi.

- Schroeder, Penner, Dovidio, dan Piliavin, (1995). *The Psychology of Helping and Altruism: Problem and Puzzles*. USA: Mcgraw Hill.
- Slavins, R. E. (2004). *Education Psychology, Theory and Practice*. Boston: Pearson Education, Inc.
- Smith, B.. & Speedy, R. (1993). Critical Approach. Dalam H. C. Connole, B. Smith, & R. Wiseman (Eds.). *Research Methodlogy 1: issues and Methods in Research*. Geelong: Deakin University.
- Sprinthal, N. A. & Sprinthal, R. C. (1990). *Eductional Psychology. A Developmental Approach*. New York: McGraw Publishing Company.
- Stephan, C. W. & Stephan, W. G. (1990). *Two Social Psychologies*. Belmont, California: Wadsworth Publishing Company.
- Strickland, B. R. (2001). *Gale Encyclopedia of Psychology*. Belmont, California: Wadsworth Publishing Company.
- Umstot, D. D. (1988). *Understanding Organizational Behavior*. St. Paul: West Publishing Company.
- Taylor, Peplau, dan Sear, (1997). *Social Psychology*. New Jersey: Prentice Hall.
- Vohs, K. D. & Baumeister, R. F (2004). *Understanding Self-regulation: An Introduction*. In. Vohs, K. D. & Baumeister, R. F. *Handbook of Self Regulation: Research, theory, and Application*. Guilford Press.

Walker, R. (1985). *Applied Qualitative research*.  
Vermont: Gower Publishing Company.

Wiseman, R. (1993). The Interpretive Approach.  
Dalam H. C. Connole, B. Smith, dan R. Wiseman  
(Eds.) *Research Methodology 1: Issues and Methods in  
research*. Geelong: Deakin University.

Zanden, J. W. V. (1984). *Second Psychology*. New  
York: Random House.



## PROFIL PENULIS

Adnan A. Saleh, Laki-laki Bugis yang senang menggeluti bidang pemberdayaan masyarakat. Sejak tahun 2016, mengabdikan sebagai dosen di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare, Sulawesi Selatan sambil menginisiasi organisasi kemasyarakatan yang bergerak pada bidang pendidikan keluarga dan perlindungan anak dan perempuan terutama pendampingan pengasuhan anak yang beradab dan inovatif melalui organisasi Taman Semesta. Dia menyelesaikan pendidikannya pada bidang psikologi baik pada program sarjana maupun magister. Sebagai peneliti, dia aktif mempublikasikan hasil penelitiannya berupa tulisan baik melalui jurnal bereputasi, buku dan novel. Sejak tahun 2018, menjadi koordinator wilayah Sulawesi untuk program *managing* dan reporting program berbasis SDGs bersama Connecting Local Initiatives (Coloni) Indonesia. Penulis bisa dikontak melalui email [adnanachiruddinsaleh@iainpare.ac.id](mailto:adnanachiruddinsaleh@iainpare.ac.id)