

FARAH ANDHINI
(2524090086)

PERSEPSI SOSIAL: MEMAHAMI ORANG LAIN

SABRINA AULIA SALMAN
(25240900)

PENGERTIAN

Persepsi sosial merupakan upaya untuk memahami orang lain. Persepsi sosial berperan penting dalam perilaku sosial dan pola pemikiran sosial.

KOMUNIKASI NONVERBAL

Komunikasi antarindividu tanpa melibatkan isi bahasa lisan, namun mengandalkan bahasa-bahasa nonlisan melalui ekspresi wajah, kontak mata dan bahasa tubuh.

SALURAN DASAR KOMUNIKASI NONVERBAL

Informasi tentang kondisi psikologis atau emosi seseorang sering kali tampil dan bisa kita baca melalui saluran dasar komunikasi nonverbal, yaitu:

1. Ekspresi wajah
2. Kontak mata
3. Bahasa tubuh
4. Sentuhan

1. EKSPRESI WAJAH

Wajah merupakan saluran utama emosi. Manusia memiliki enam emosi dasar yang universal: marah, takut, bahagia, sedih, terkejut, dan jijik (ditambah emosi menghina/contempt). Interpretasi wajah juga dipengaruhi oleh konteks situasi.

2. KONTAK MATA

Intensitas tinggi menandakan rasa suka atau pertemanan. Pengecualian terjadi pada staring (menatap dingin terus-menerus) yang diartikan sebagai tanda kemarahan atau ancaman.

3. BAHASA TUBUH

Petunjuk yang berasal dari posisi tubuh, postur, dan gerakan dari bagian-bagian tubuh kita.

- **Indikator Ketegangan:** Frekuensi gerakan bertubi-tubi antar-anggota tubuh (seperti menyentuh, menggaruk, atau menggosok) menunjukkan tingkat kecemasan atau kegugupan yang dialami individu.
- **Orientasi Postur Tubuh** (Studi Aronoff dkk., 1992): Karakter berbahaya/mengancam secara konstan mengadopsi postur tubuh yang cenderung diagonal atau menyudut, sedangkan karakter hangat/simpatik mengadopsi postur berbentuk persegi atau membulat.

- **Kategori Gestur (Emblem):** Gerakan tubuh spesifik yang menyiratkan makna konseptual yang tegas pada suatu budaya tertentu, namun rentan memicu kesalahpahaman fatal atau menyinggung perasaan jika diterapkan pada latar budaya yang berbeda.

4. SENTUHAN

Makna sentuhan bergantung pada pelaku dan konteks. Seperti Jabat tangan yang kuat dan mantap secara ilmiah terbukti berkorelasi dengan kepribadian ekstrovert, terbuka, percaya diri, dan menurunkan kesan pemalu.

MENGENALI PENGECOHAN (DETEKSI KEBOHONGAN)

Merupakan proses mengidentifikasi ketidakjujuran seseorang dengan mengamati kebocoran pada perilaku nonverbal mereka.

1. **Microexpressions** yaitu perubahan wajah super cepat dalam sekian detik yang menunjukkan emosi asli mereka sebelum sempat dipalsukan.
2. **Ketidakesuaian antarsaluran** misalnya mulutnya tersenyum manis tapi matanya cemas gelisah karena seseorang tidak bisa mengontrol semua organ tubuhnya sekaligus.
3. **Aspek nonverbal ucapan** orang yang berbohong juga biasanya nada suaranya meninggi, bicaranya ragu-ragu,
4. **Kontak mata yang berlebihan** atau berkedip terlalu sering

ATRIBUSI

Upaya kita untuk memahami penyebab dan mencari tahu alasan di balik perilaku orang lain, serta penyebab di balik perilaku kita sendiri. Ini disebabkan karena manusia memiliki kebutuhan psikologis untuk mencari hubungan sebab-akibat. Dengan mengetahui alasan di balik tindakan seseorang, apakah karena sifat aslinya atau karena terpaksa oleh situasi, dengan begini kita bisa memahami lingkungan sosial kita dengan utuh dan bisa memprediksi tindakan mereka ke depannya.

TEORI INFERENSI KORESPONDENSI (JONES & DAVIS)

Teori yang menjelaskan bagaimana kita mencoba mengetahui sifat atau karakter seseorang berdasarkan perilakunya. Ketika melihat seseorang melakukan suatu tindakan, kita sering mencoba mencari hubungan antara tindakan tersebut dengan sifat yang mungkin dimiliki orang tersebut. Misalnya, seseorang secara sukarela membantu orang lain, kemudian kita menyimpulkan bahwa orang tersebut memang memiliki sifat suka menolong.

Namun, tidak semua perilaku bisa langsung digunakan untuk menyimpulkan sifat seseorang. Kita perlu melihat apakah perilaku tersebut benar-benar merupakan pilihan pribadi atau hanya muncul karena tuntutan keadaan. Jika seseorang melakukan sesuatu karena terpaksa, diperintah, atau tidak mempunyai pilihan lain, kita akan lebih sulit menyimpulkan bahwa perilaku tersebut mencerminkan sifat aslinya. Jadi, teori ini pada dasarnya menjelaskan bahwa kita mencoba melihat apakah suatu perilaku benar-benar mencerminkan karakter seseorang atau sebenarnya hanya merupakan akibat dari situasi tertentu.



TEORI ATRIBUSI KAUSAL (KELLEY)

Harold Kelley menjelaskan bagaimana manusia menentukan penyebab dari suatu perilaku. Menurut Kelley, ketika mencoba memahami penyebab suatu perilaku, kita seperti seorang peneliti yang mengumpulkan informasi. Kita tidak hanya melihat satu kejadian, tetapi membandingkannya dengan kejadian lain. Kelley menjelaskan bahwa kita terutama menggunakan tiga jenis informasi, yaitu konsensus, konsistensi, dan distinktivitas.

1. **Konsensus** adalah informasi mengenai apakah orang lain juga menunjukkan perilaku yang sama dalam situasi tersebut. Misalnya, seorang pelanggan marah kepada seorang pelayan restoran. Kita dapat bertanya: “Apakah pelanggan lain juga merasa kesal kepada pelayan tersebut?” Jika banyak pelanggan lain juga menunjukkan reaksi yang sama, berarti konsensusnya tinggi. Hal ini membuat kita lebih mungkin berpikir bahwa ada sesuatu pada situasi atau objek tersebut yang menyebabkan perilaku itu.
 2. **Konsistensi** menunjukkan apakah seseorang terus menunjukkan perilaku yang sama ketika berada dalam situasi yang sama. Misalnya, seorang pelanggan selalu marah setiap kali datang ke restoran tertentu. Karena perilaku tersebut terjadi berulang kali dalam situasi yang sama, berarti konsistensinya tinggi.
 3. **Distinktivitas** menunjukkan apakah seseorang hanya menunjukkan perilaku tersebut pada objek atau situasi tertentu, atau juga melakukannya pada situasi lain. Misalnya, seseorang selalu marah ketika dilayani oleh restoran tertentu, tetapi tidak pernah marah ketika berada di restoran lain. Berarti perilakunya memiliki distinktivitas tinggi, karena perilaku tersebut hanya muncul pada situasi tertentu.
- 

DISCOUNTING & AUGMENTING

Dalam menentukan penyebab perilaku, kita juga dapat menggunakan prinsip **discounting**, yaitu mengurangi bobot suatu penyebab jika ada penyebab lain yang mungkin menjelaskan perilaku. Misalnya, seorang mahasiswa mendapatkan nilai yang sangat bagus. Kita mungkin berpikir bahwa dia memang pintar dan rajin belajar. Tetapi ternyata ujiannya sangat mudah dan sebagian besar mahasiswa juga mendapatkan nilai tinggi. Dalam kondisi seperti ini, kita akan mengurangi keyakinan bahwa nilai tinggi tersebut sepenuhnya disebabkan oleh kemampuan mahasiswa tersebut. Artinya, adanya faktor lain membuat kita mengurangi bobot penyebab tertentu.

Sementara **augmenting**, yaitu memberikan bobot yang lebih besar pada suatu penyebab ketika terdapat faktor lain yang sebenarnya dapat menghambat munculnya perilaku tersebut, tetapi perilaku tersebut tetap terjadi. Contohnya, seseorang berhasil mendapatkan prestasi meskipun menghadapi banyak kesulitan dan hambatan. Karena dia tetap berhasil walaupun situasinya sulit, kita mungkin semakin yakin bahwa dia memang memiliki kemampuan, motivasi, atau usaha yang kuat.



ATRIBUSI: SUMBER DASAR KESALAHAN

Meskipun manusia cukup baik dalam memahami lingkungan sosial, persepsi sosial kita tidak sempurna dan sering mengalami bias/kesalahan kognitif. Ada 3 jenis kesalahan atribusi:

1. Bias Korespondensi adalah Kecenderungan membesar-besarkan faktor internal (disposisi/sifat/karakter) orang lain dan mengabaikan/meremehkan pengaruh faktor lingkungan (situasi). Jadi Kita langsung menilai karakter seseorang berdasarkan perilakunya saat itu dan Kita lupa/tidak memperhitungkan tekanan atau kondisi eksternal yang memicu perilaku tersebut.

Contohnya

Seseorang datang terlambat ke pertemuan, menjatuhkan berkas, dan menumpahkan kopi.

Penilaian Bias: Kita menganggap orang tersebut ceroboh, canggung, atau tidak profesional (faktor internal).

Fakta Situasional: Dia terlambat dan terburu-buru karena penerbangan pesawatnya sempat tertunda lama (faktor eksternal).





ATRIBUSI: SUMBER DASAR KESALAHAN

2. Efek Aktor-Pengamat adalah perbedaan sudut pandang dalam menilai kesalahan antara saat kita menjadi pengamat (menilai orang lain) dengan saat menjadi aktor (menilai diri sendiri). Pola penilaian

- Saat menjadi Pengamat (orang lain salah): Menggunakan Atribusi Internal.
 - Contoh: Orang lain terpeleset di jalan → "Dia tidak hati-hati / canggung."
- Saat menjadi Aktor (diri sendiri salah): Menggunakan Atribusi Eksternal.
 - Contoh: Diri sendiri terpeleset di jalan → "Jalannya licin dan membahayakan."

Oleh karena itu kita cenderung menilai perilaku kita yang disebabkan oleh faktor eksternal daripada internal





ATRIBUSI: SUMBER DASAR KESALAHAN

3. Bias Mengutamakan Diri Sendiri adalah kecenderungan mengatribusikan kesuksesan/hal positif pada faktor internal, namun mengatribusikan kegagalan/hal negatif pada faktor eksternal.

Contoh

- Saat Sukses / Menang: Dianggap karena kemampuan, kecerdasan, atau kerja keras pribadi (Internal).
- Saat Gagal / Kalah: Disalahkan pada soal terlalu sulit, dosen killer, atau nasib buruk (Eksternal).

Alasannya yaitu:

1. Penyebab Kognitif: Kita memang mengharapkan hasil yang baik, sehingga ketika sukses, kita merasa pantas mengklaimnya.
 2. Penyebab Motivasional: Dorongan psikologis untuk melindungi harga diri (self-esteem) dari rasa malu atau kekecewaan.
- 

APLIKASI TEORI ATRIBUSI (PANDANGAN DAN INTERVENSI)

Prinsip menurut Kurt Lewin: "Teori yang terbaik adalah teori yang mempunyai sifat praktis." Teori atribusi bukan hanya konsep akademis, tetapi sangat berguna untuk memahami kehidupan sehari-hari dan menyelesaikan berbagai masalah praktis melalui aplikasi khusus.

- **Atribusi dan Depresi**

- A. Pola Atribusi pada Penderita Depresi (Terbalik/Self-Defeating)

Orang yang mengalami depresi memiliki pola atribusi yang berkebalikan dari orang normal (Self-Serving Bias terbalik):

Kondisi Hasil	Atribusi Orang Normal	Atribusi Penderita Depresi
Hasil Negatif / Kegagalan	Faktor Eksternal (<i>Temporer & diluar kendali</i>)	Faktor Internal & Stabil (<i>Misal: "Saya memang tidak mampu / bodoh"</i>)
Hasil Positif / Keberhasilan	Faktor Internal (<i>Bakat & Kerja Keras</i>)	Faktor Eksternal & Temporer (<i>Misal: "Hanya kebetulan / keberuntungan semata"</i>)

APLIKASI TEORI ATRIBUSI (PANDANGAN DAN INTERVENSI)

B. Dampak Psikologis

- Menyebabkan perasaan tidak memiliki kontrol atas hidup (helplessness).
- Memicu depresi yang bertahan lama dan kecenderungan mudah menyerah.

C. Intervensi Terapi Atribusi

- Tujuan Terapi: Mengubah pola atribusi penderita depresi.
- Proses: Membimbing penderita untuk mengatribusikan kegagalan pada faktor eksternal/temporer yang dapat diubah, serta memberi nilai pribadi atas keberhasilan mereka.

APLIKASI TEORI ATRIBUSI (PANDANGAN DAN INTERVENSI)

- **Atribusi dan Prasangka: Harga Sosial yang Harus Dibayar**

A. Dilema Korban Prasangka / Diskriminasi

Ketika kelompok minoritas (misalnya mahasiswa Afro-Amerika) mengalami kegagalan, mereka dihadapkan pada dilema atribusi:

1. Mengatribusikan kegagalan pada kemampuan diri sendiri (Internal).
2. Mengatribusikan kegagalan pada prasangka/diskriminasi orang lain (Eksternal).

B. "Harga Sosial" dari Mengeluhkan Diskriminasi

- Meskipun menyalahkan prasangka/diskriminasi secara logis melindungi harga diri (self-esteem), tindakan ini membawa konsekuensi sosial yang negatif.
- Temuan Penelitian (Kaiser & Miller, 2001; Ruggiero dkk., 2000):
 - Orang yang mengeluhkan diskriminasi atau prasangka atas kegagalan mereka sering kali dinilai secara negatif oleh orang lain.
 - Mereka kerap dipertimbangkan atau di cap sebagai "tukang protes", hipersensitif, pengeluh, atau pembuat masalah, bahkan ketika bukti diskriminasi itu sangat jelas.
- Dampak ini membuat kelompok minoritas sering kali enggan menyuarkan diskriminasi yang nyata demi menghindari stigma sosial tersebut.

PEMBENTUKAN KESAN DAN MANAJEMEN KESAN

Pembentukan kesan (impression formation) adalah proses mental tempat kita mengombinasikan dan menggunakan informasi sosial untuk memahami orang lain,

Kekuatan Kesan pertama sangat kuat, bertahan lama, dan menentukan bagaimana cara kita memperlakukan atau merespons orang tersebut di kemudian hari. Konsep Utama (Solomon Asch, 1946): Kita tidak sekadar mengumpulkan atau menjumlahkan sifat-sifat seseorang secara terpisah, melainkan mengintegrasikannya menjadi satu kesatuan utuh yang dinamis.

Sifat Sentral vs. Sifat Periferal (Eksperimen Asch)

Dalam penelitian klasiknya, Asch memberikan daftar sifat yang sama kepada dua kelompok, namun mengganti satu kata kunci:

- Daftar 1: Cerdas – Serba bisa – Pandai – **Hangat** – Tekun – Praktis – Berhati-hati
- Daftar 2: Cerdas – Serba bisa – Pandai – **Dingin** – Tekun – Praktis – Berhati-hati

PEMBENTUKAN KESAN DAN MANAJEMEN KESAN

Hasil:

1. Sifat Sentral (Central Traits): Kata "Hangat" dan "Dingin" bertindak sebagai sifat sentral yang mewarnai dan mengubah persepsi atas seluruh sifat lainnya. Sosok "Hangat" dinilai humoris, baik, dan populer; sedangkan sosok "Dingin" dinilai kaku dan sombong.
2. Sifat Periferal (Peripheral Traits): Sifat pendukung (seperti "sopan" atau "lembut") yang tidak membawa dampak besar terhadap pembentukan gambaran keseluruhan jika diganti.

Perspektif Kognitif

Perkembangan teori psikologi sosial menekankan bagaimana otak mengolah informasi saat membentuk kesan:

- Fokus Selektif: Otak kita cenderung berfokus pada informasi yang kita anggap paling berguna.
- Subjektivitas Penilai: Cara kita menilai orang lain sangat dipengaruhi oleh karakteristik, niat, motif, dan persepsi pribadi kita sendiri.

PERKEMBANGAN KOGNITIF KE PROSES TERMOTIVASI

1. Konsep Aljabar Kognitif:

- Pembentukan kesan orang lain dilakukan dengan mengombinasikan/menjumlahkan sifat-sifat yang diperoleh.
- Model rata-rata (aljabar kognitif) menjelaskan bagaimana kita menilai seseorang dari gabungan sifat positif dan negatif.

2. Kesan Pertama & Konteks Pertemuan:

- Kesan pertama tidak hanya berfokus pada sifat (nilai/kompetensi), tetapi juga tergantung pada konteks pertemuan

3. Permainan Mixed-Motive:

- Mempelajari informasi sosial tentang orang lain melalui situasi interaksi yang menuntut kerja sama sekaligus kompetisi.

ASPEK PEMBENTUKAN KESAN & BEBAN KOGNITIF

1. Persepsi Sifat & Karakter:
 - Berfokus pada dua komponen utama: Nilai-nilai (sifat sosial) dan Kompetensi (keahlian/tugas).
2. Pengaruh Informasi Negatif:
 - Informasi berkarakter/sifat negatif cenderung mendapat perhatian lebih besar dan waktu pemrosesan yang lebih lama daripada informasi positif (negativity effect).
3. Beban Kognitif dalam Membentuk Kesan:
 - Membentuk kesan memerlukan energi dan pemrosesan kognitif.
 - Saat mengalami beban kognitif (misal: sibuk/distraksi), perhatian terhadap detail penampilan atau sifat orang lain dapat berkurang.

PERSPEKTIF KOGNITIF DALAM PEMBENTUKAN KESAN

1. Model Penilaian Kesan:
 - **Abstraksi:** Kesan yang terbentuk dari penilaian/generalisasi umum yang tersimpan di memori.
 - **Eksemplar:** Kesan yang didasarkan pada contoh-contoh perilaku konkret yang pernah kita amati dari orang tersebut.
2. Integrasi Informasi:
 - Pembentukan kesan merupakan gabungan antara memori yang tersimpan (pengalaman) dan pengamatan perilaku secara terus-menerus.

MANAJEMEN KESAN

Upaya sadar atau tidak sadar untuk mengatur tampilan/citra diri agar memunculkan kesan positif di mata orang lain (self-presentation).

Dua Strategi Utama Manajemen Kesan:

1. Self-Enhancement (Meningkatkan Diri):

- Upaya meningkatkan daya tarik/citra diri.
- Taktik: Penampilan fisik, memamerkan prestasi/prestise, hingga klaim keahlian.

2. Other-Enhancement (Meningkatkan Orang Lain):

- Upaya membuat orang lain merasa senang dan nyaman.
- Taktik: Pujian/flatter, persetujuan, memberikan bantuan, dan menunjukkan minat pada orang lain.



EFEK SAMPING TAKTIK MANAJEMEN KESAN SERTA MENGURANGI KESALAHAN ATRIBUSI

1. Risiko Penggunaan Taktik Berlebihan:

- Slime Effect (Efek Menjilat): Taktik memuji atau mendekati atasan/orang berkuasa secara berlebihan yang justru menimbulkan reaksi negatif dan kecurigaan dari orang lain.

2. Isi Nonverbal dalam Manajemen Kesan:

- Kontak mata, senyuman, dan anggukan kepala digunakan sebagai taktik nonverbal untuk meningkatkan kesan positif

1. Bias Korespondensi / Kesalahan Atribusi Fundamental:

- Kecenderungan menjelaskan perilaku orang lain berdasarkan faktor internal (sifat/disposisi) dibanding faktor situasi/eksternal.

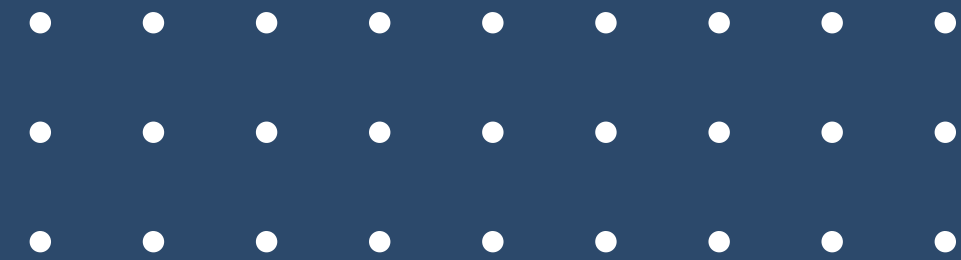
2. Efek Aktor-Pengamat (Actor-Observer Effect):

- Memandang perilaku sendiri dipengaruhi faktor situasi (eksternal), sedangkan perilaku orang lain dipengaruhi faktor internal



EFEK SAMPING TAKTIK MANAJEMEN KESAN SERTA MENGURANGI KESALAHAN ATRIBUSI

1. Bias Mengutamakan Diri Sendiri (Self-Serving Bias):
 - Mengatribusikan kesuksesan diri pada faktor internal (kemampuan), sedangkan kegagalan pada faktor eksternal (nasib/nasib buruk).
2. Cara Mengurangi Bias Atribusi:
 - Melakukan refleksi diri ("Mengapa saya melakukan hal itu?").
 - Menyadari adanya faktor situasi/eksternal yang mempengaruhi diri sendiri maupun orang lain.



TERIMA KASIH

