

Pertemuan Kedua



Persepsi

Persepsi

Sebuah proses individu mengorganisasikan dan menginterpretasikan kesan sensoris untuk memberikan pengertian pada lingkungannya. (Robbins & Judge)

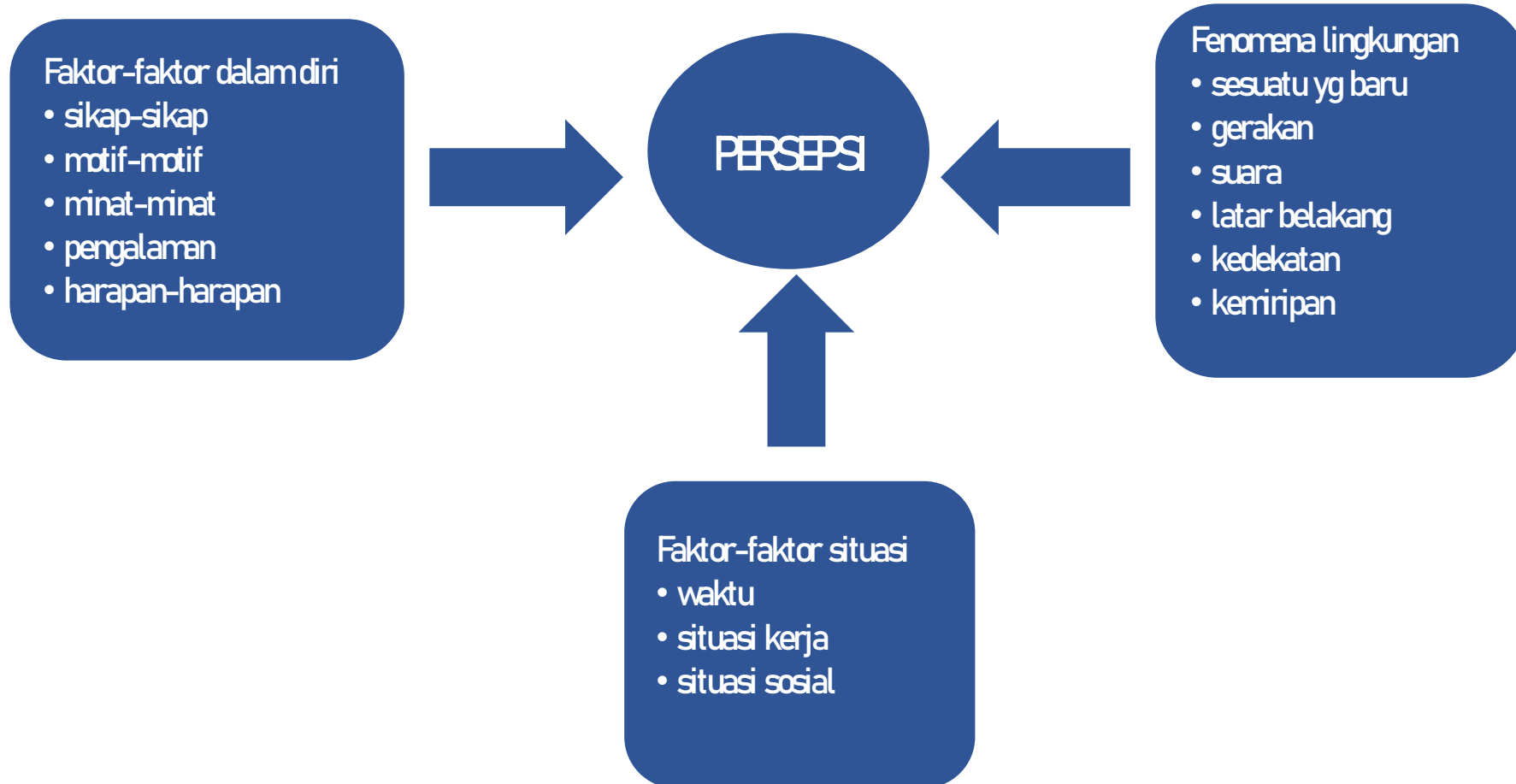
Persepsi menurut Ivancevich didefinisikan sebagai proses kognitif di mana seorang individu memilih, mengorganisasikan dan memberikan arti kepada stimulus lingkungan. Melalui persepsi individu berusaha merasionalisasikan lingkungan dan objek, orang dan peristiwa di dalamnya.

Dengan demikian persepsi adalah proses individu mengatur dan menginterpretasikan kesan-kesan sensoris mereka guna memberikan arti bagi fenomena lingkungan.

Perilaku individu ditentukan oleh persepsi mereka tentang kenyataan, tapi bukan pada kenyataan itu sendiri.



Faktor –faktor yang mempengaruhi Persepsi



Persepsi kita tentang individu lain dan Teori hubungan

Persepsi kita tentang individu lain:

- Persepsi kita tentang benda2-benda berbeda dengan persepsi kita tentang manusia (individu lain)
- Persepsi kita tentang benda ditentukan hukum alam
- Ketika kita mengobservasi individu lain, kita mengembangkan berbagai persepsi mengapa mereka berperilaku tertentu.
- Oleh sebab itu persepsi kita sangat dipengaruhi oleh asumsi-asumsi yang kita buat tentang keadaan internal orang tsb.

Teori atribusi (*attribution theory*) adalah sebuah percobaan untuk menentukan apakah perilaku seorang individu disebabkan dari internal atau eksternal. Teori ini menjelaskan cara-cara kita menilai orang dengan berbeda, bergantung pada pengertian yang kita atribusikan



Teori hubungan (attribution theory)

Menurut teori ini bahwa ketika kita mengobservasi perilaku seorang, sesungguhnya kita berupaya menentukan apakah perilaku tersebut disebabkan perilaku internal atau eksternal.

- Namun jawabannya tergantung pada tiga faktor: (1) kekhususan (2) konsesus (3) konsistensi
- Perilaku internal adalah perilaku yang diyakini dipengaruhi oleh kendali pribadi orang tsb.
- Perilaku eksternal adalah perilaku yang diyakini dipengaruhi oleh kendali di luar orang tsb
- Faktor kekhususan merujuk pada apakah perilaku seseorang tersebut merupakan kebiasaan? Bila ya, berarti penyebabnya internal, bila tidak berarti penyebabnya eksternal
- Faktor konsesus merujuk pada apa bila individu-individu lain juga mengalami yang sama, bila ya penyebabnya eksternal, jika tidak penyebabnya internal.
- Faktor konsistensi merujuk pada tingkat konsistensi perilaku seorang, semakin konsisten, makin kuat penyebabnya adalah faktor internal.



Teori Kesalahan Hubungan yang Fundamental (fundamental attribution error)

Terdapat bukti yang substansial adanya kecenderungan orang untuk lebih meninggikan faktor2 eksternal dan merendahkan faktor2 internal ketika menilai perilaku orang lain

contoh: manajer penjualan sangat mudah menyatakan kemalasan staf penjualannya sebagai penyebab turunnya angka penjualan pada unit kerjanya



Teori Bias Pemikiran Diri Sendiri

(self-serving bias)

Ada juga kecenderungan orang untuk menghubungkan keberhasilannya dengan faktor-faktor internal yg dimilikinya, sementara menyalahkan faktor-faktor eksternal untuk kegagalan yang ia terima.

Contoh: ketika perang Irak tampak membaik, Gedung Putih mendeklarasikan “misi terselesaikan”, tetapi ketika menjadi jelas senjata penghancur massal tidak bisa ditemukan, Gedung Putih menyalahkan kegagalan dari pihak Intelegen.

Apakah teori bias pemikiran diri sendiri berlaku untuk semua kultur?

Suatu penelitian tentang manajer di Korea menemukan kenyataan yang bertentangan, mereka cenderung menerima tanggungjawab untuk kegagalan kelompok. “saya bukanlah pemimpin yang cakap” persepsi mereka.



Teori Persepsi Selektif (selective perception)

Karakteristik apapun yang membuat seseorang, objek, atau peristiwa mudah dikenali meningkatkan kemungkinannya untuk diterima.

Mengapa? Karena tidak mungkin bagi kita untuk memperhatikan semua yang kita lihat.

Kecenderungan ini menjelaskan mengapa sebagian besar eksekutif penjualan menganggap penting bidang penjualan, sementara hanya sebagian kecil manajer dari bagian lain yang menganggap demikian.



Halo Effect dan Contrast Effect

Halo Effect

Kesan umum kita tentang seorang individu seringkali hanya didasarkan pada karakteristik yang mudah tampak, seperti: penampilan, keramahan, atau keelokan rupa. Pada hal ada banyak karakteristik lain yang lebih penting untuk diperhitungkan.

Contrast Effect

Evaluasi tentang karakteristik seseorang dapat pula dipengaruhi oleh nilai orang lain.

Contoh: “kasus kesalahan urut pelamar”



Proyeksi

Mudah untuk menilai individu lain, bila kita beranggapan bahwa perilaku mereka mirip dengan perilaku kita.

Bila kita menginginkan tantangan dan tanggungjawab dalam pekerjaan, maka kita berasumsi individu lain juga menginginkan hal yang sama.

Individu yang terlibat dalam proyeksi cenderung menerima individu lain sesuai gambaran diri mereka, jadi bukan berdasarkan hasil observasi terhadap gambaran diri individu tersebut.



Teori Pembentukan Stereotip

Kadang-kadang ada kecenderungan kita menilai seseorang berdasar persepsi tentang kelompok di mana dia bergabung.

Dalam hal ini kita membuat generalisasi untuk menyederhanakan sesuatu yang kompleks.

Misal: apakah semua pejabat publik tidak dapat dipercaya? Persepsi masyarakat umum tentang pejabat publik terbentuk oleh banyak ulasan media tentang korupsi.

Stereotip bahwa semua pejabat publik adalah koruptor tidaklah akurat, tetapi stereotip adalah suatu cara yang digunakan banyak orang untuk menyederhanakan persepsi mereka tentang kerumitan birokrasi di tanah air.



Wawancara pekerjaan

Dalam beberapa kasus hasil wawancara kadang tidak akurat dalam membuat interpretasi terhadap kualitas calon karyawan

Para pewawancara biasanya membuat gambaran awal yang mengakar dengan sangat cepat.

Apabila informasi negatif terungkap di awal wawancara informasi ini cenderung mempengaruhi nilai akhir, dibanding jika informasi negatif itu terungkap ditengah atau diakhir wawancara.

Harus diakui bahwa persepsi pewawancara terhadap pelamar sangat mempengaruhi objektivitas hasil seleksi



Evaluasi kinerja

Penilaian kinerja seharusnya mampu mengukur secara objektif tentang nilai hasil pekerjaan seseorang (seorang penjual dinilai tentang berapa banyak uang yang ia hasilkan di wilayahnya), namun ada banyak kasus penilaian kinerja karyawan dilakukan secara subjektif.

Hal ini terjadi karena ukuran-ukuran subjektif lebih mudah diimplementasikan dan memberi manajer keleluasaan yang lebih besar, selain itu banyak jenis pekerjaan, sulit disesuaikan dengan ukuran-ukuran objektif.



Hubungan Persepsi dengan Pembuat Keputusan Individual



Hubungan persepsi dengan pembuat keputusan individual

Individu-individu dalam organisasi dituntut membuat keputusan, artinya mereka membuat pilihan-pilihan dari dua alternatif atau lebih.

Pembuatan keputusan sesungguhnya bukan monopoli para pemimpin, karyawan nonmanajerialpun pada hakekatnya membuat keputusan tentang apa dan bagaimana mereka bekerja

Untuk diketahui dewasa ini semakin banyak organisasi melibatkan karyawan non manajerial dalam pengambilan keputusan berkaitan pekerjaan yang mereka lakukan.

Oleh sebab itu pembuatan keputusan individual merupakan bagian penting dari perilaku organisasi.

Masalahnya keputusan-keputusan, pilihan-pilihan yang dibuat itu sangat dipengaruhi oleh persepsi.



Hubungan Pengambilan Keputusan dengan Masalah (Problem)

Pembuatan keputusan sesungguhnya muncul sebagai reaksi atas suatu masalah.

Masalah berarti ada ketidak sesuaian antara apa yang diharapkan dengan realitas yang dihadapi saat ini

Masalah bagi suatu pihak belum tentu masalah bagi pihak lain, kesadaran tentang ada tidaknya masalah juga tidak sama diantara para individu. Karena hal ini sangat bergantung pada persepsi.

Setiap keputusan membutuhkan interpretasi dan evaluasi informasi.

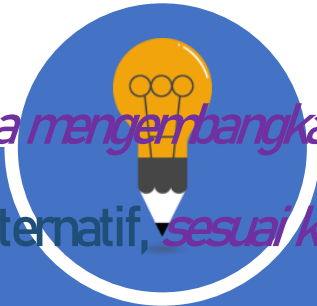
Biasanya data diperoleh dari banyak sumber, dan data-data tersebut harus disaring, diproses dan diinterpretasikan.

Interpretasi ita tentang suatu masalah sangat tergantung pada persepsi-persepsi kita dan hal itu memainkan peran penting untuk kualitas hasil akhir dari suatu keputusan yang kita buat.



Bagaimana seharusnya keputusan di buat

1. Mendefinisikan masalah, *kegagalan sering terjadi disebabkan kita keliru dalam mendefinisikan masalah*
2. Mengidentifikasi kriteria keputusan, *pd tahap ini kita menentukan apa yg relevan dg keputusan yang akan kita buat – sesuai minat, nilai, dan pilihan pribadi kita (misal: mudah, murah, rendah resiko)*
3. Mengevaluasi setiap kriteria, *utk diketahui kriteria-kriteria yg kita identifikasikan jarang sekali memiliki tingkat kepentingan yg sama, utk itu kita perlu menetapkan prioritas (misal: (1) rendah resiko, (2) murah, (3) mudah)*
4. Mengembangkan alternatif, *pd thp ini kita mengembangkan berbagai alternatif penyelesaian*
5. Menganalisis dan mengevaluasi setiap alternatif, *sesuai kriteria-kriteria yg kita tetapkan sebelumnya*
6. Mengambil keputusan, *yaitu memilih satu alternatif yang memberikan nilai optimal*



Asumsi - asumsi

Hasil maksimum pembuat keputusan mampu memilih alternatif yang menghasilkan nilai maksimum dan pengorbanan minimum

Pilihan-pilihan yang konstan, bahwa pilihan-pilihan dan kriteria-kriteria yang dikembangkan bersifat konstan dengan nilai yang stabil untuk jangka panjang



Kreatifitas dalam membuat keputusan

Mengapa kreatifitas penting

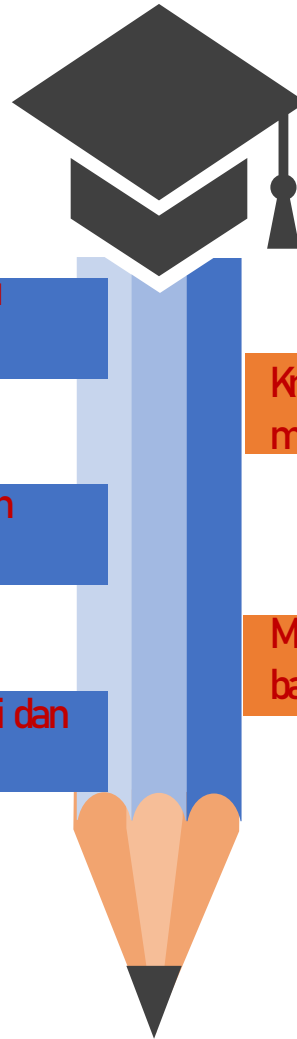
Meskipun dengan mengikuti langkah-langkah rasional kita mampu membuat keputusan dengan baik, namun kita tetap membutuhkan kreativitas

Kreativitas adalah kemampuan menciptakan ide-ide baru yang lebih bermanfaat.

Ide-ide baru tersebut berbeda dari sebelumnya, namun tetap sesuai dan mampu memberikan jawaban terhadap permasalahan yang terjadi

Kreativitas memungkinkan pembuat keputusan mampu menilai dan menjelaskan masalah dengan lebih rinci dan mendalam

Mampu mengidentifikasi berbagai alternatif yang mungkin, bahkan yang tidak terfikirkan sebelumnya.



Potensi kreatif

- ❑ Sebagian besar individu memiliki potensi kreatif yang bisa diandalkan ketika menghadapi masalah.
- ❑ Namun untuk memunculkan potensi kreatif, seseorang harus keluar dari pola pemikiran yang biasa (konvensional) dan belajar melihat masalah dalam sudut pandang yang berbeda.
- ❑ Setiap individu memiliki potensi kreativitas bawaan yang berbeda-beda. Dan kreativitas yang luar biasa sangatlah langka.
- ❑ Hasil penelitian menyimpulkan hanya ada 1% individu dengan kreativitas luar biasa, 10% sangat kreatif, 60% agak kreatif.
- ❑ Sebagian besar orang berpotensi menjadi individu-individu kreatif, dengan syarat mereka mampu melepaskan diri dari rutinitas cara berfikir konvensional.
- ❑ Sifat-sifat dasar yang mendukung kreativitas, yaitu: keterbukaan dan minat terhadap hal-hal baru, selalu berfikir positif, cerdas, merdeka, percaya diri, berani mengambil resiko, toleran terhadap ambiguitas, dan memiliki kemantapan emosional.

Tiga komponen kreatifitas

1. Keahlian, ini adalah dasar untuk setiap pekerjaan kreatif. Anda tidak dapat mengharapkan seseorang yang memiliki kemampuan, kecakapan, pengetahuan, dan lingkungan minim tentang musik untuk menjadi pemusik handal seperti Adi MS.
2. Keterampilan berfikir kreatif, yaitu kemampuan menggunakan analogi, serta bakat untuk melihat sesuatu yang sudah lazim dari sudut pandang berbeda. Penelitian menunjukkan pemikiran kreatif lahir dari suasana hati yang tenang dan menyenangkan, serta berada di lingkungan orang-orang yang mendukung kreativitas.
3. Motivasi tugas intrinsik, yaitu keinginan untuk mengerjakan sesuatu karena hal tersebut menarik, mengasikkan, dan menantang secara pribadi.

TIGA KOMPONEN KREATIF

