

PSIKOLOGI SOSIAL II

Hari. Selasa -12.50 – 14.30

Semester Genap 2019-2020

Daftar Isi

	Halaman
• SK Rektor UPI YAI	3
• Daftar Kehadiran Siswa	4
• Materi Ajar	6- 17
• Nilai	18



SURAT KEPUTUSAN
REKTOR UNIVERSITAS PERSADA INDONESIA Y.A.I
NOMOR 077/SK-M/R/UPI Y.A.I/III/2020

TENTANG

PENGANGKATAN SDR/I. Drs. Rusdijanto., M.Si
SEBAGAI DOSEN SEMESTER GENAP TAHUN AKADEMIK 2019/2020
PADA FAKULTAS PSIKOLOGI UNIVERSITAS PERSADA INDONESIA Y.A.I

REKTOR UNIVERSITAS PERSADA INDONESIA Y.A.I

- Menimbang :**
1. Bahwa dalam rangka memperlancar Pelaksanaan Proses Belajar Mengajar di Universitas Persada Indonesia Y.A.I perlu diterbitkan Surat Keputusan mengenai penugasan mengajar pada semester Genap Tahun Akademik 2019/2020.
 2. Bahwa untuk itu perlu ditetapkan dengan Surat Keputusan.
- Mengingat :**
1. Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Nomor 3 Tahun 2020 tentang Standar Nasional Pendidikan Tinggi.
 2. Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Nomor 92 Tahun 2014 tentang Petunjuk Teknis Pelaksanaan Penilaian Angka Kredit Jabatan Fungsional Dosen.
 3. Pedoman Operasional Penilaian Angka Kredit Kenaikan Jabatan Akademik/Pangkat Dosen (Pedoman Operasional PAK - April 2019).
 4. Surat Keputusan Ketua Y.A.I No. 14/SK-SDM/Y.A.I/III/2017 tentang Perpanjangan Masa Jabatan Rektor Universitas Persada Indonesia Y.A.I Periode 2017-2021.
 5. Surat Keputusan Rektor Universitas Persada Indonesia Y.A.I No. 296/SK/R/UPI Y.A.I/IX/2017 tentang Peraturan Akademik Program Diploma-Tiga dan Sarjana.
 6. Surat Keputusan Rektor Universitas Persada Indonesia Y.A.I No. 297/SK/R/UPI Y.A.I/IX/2017 tentang Peraturan Akademik Program Magister/Magister Profesi dan Program Doktor.
 7. Statuta Universitas Persada Indonesia Y.A.I.

MEMUTUSKAN

Menetapkan :
Pertama : Mengangkat Sdr/i **Drs. Rusdijanto., M.Si (NID: 940958)** sebagai Dosen dan mengampu mata kuliah:

-	INTERVENSI DALAM PSIKOLOGI INDUSTRI ORGANISASI	6C	2	SKS	FPSI S1
-	ANALISIS JABATAN	6B	2	SKS	FPSI S1
-	PSIKOLOGI SOSIAL II	4A	3	SKS	FPSI S1
-	PENDALAMAN SPESIALISASI MAYOR PKPP PSIKOLOGI INDUSTRI ORGANISASI	-	4	SKS	FPSI S2
	TOTAL SKS		11	SKS	

- Kedua :** Segala Biaya yang timbul akibat dari keputusan ini dibebankan kepada anggaran Universitas Persada Indonesia Y.A.I
- Ketiga :** Keputusan ini berlaku sejak tanggal ditetapkannya sampai dengan berakhirnya pelaksanaan perkuliahan Semester Genap Tahun Akademik 2019/2020.
- Keempat :** Apabila dikemudian hari ternyata terdapat kekeliruan dalam penetapan ini akan diadakan perbaikan sebagaimana mestinya.

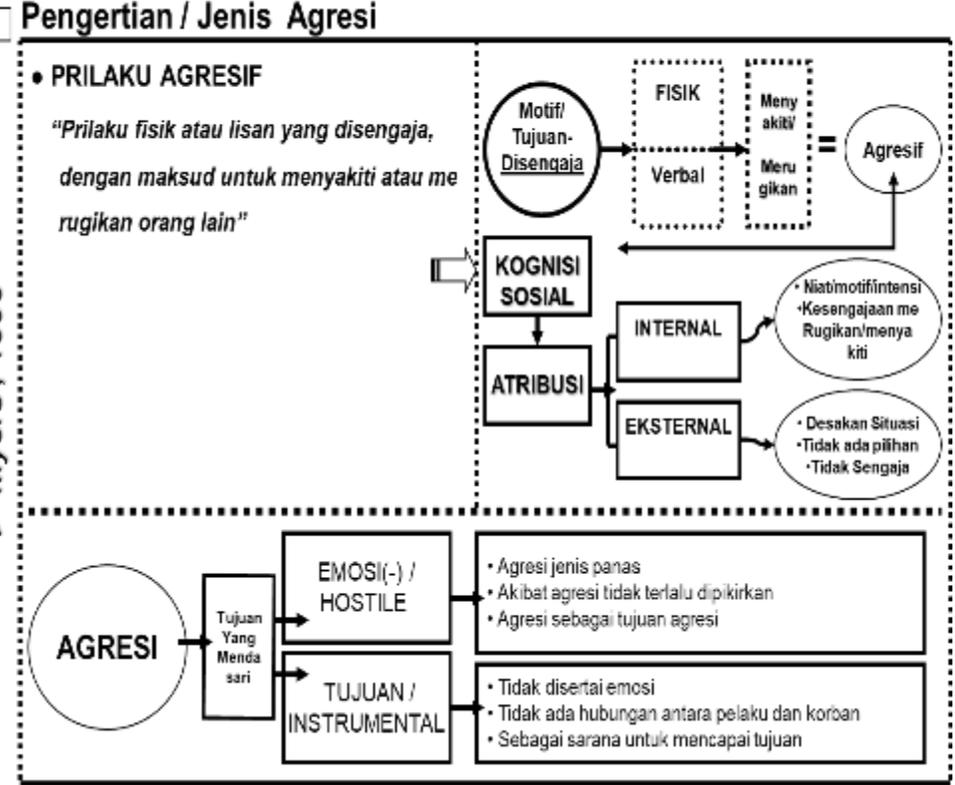
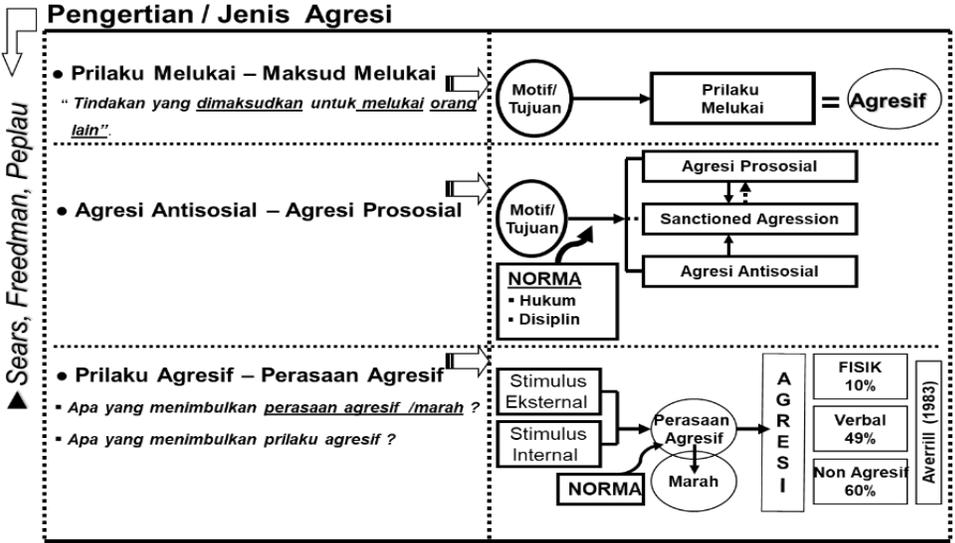
Ditetapkan di : Jakarta
 Pada tanggal : 03 Maret 2020


 UNIVERSITAS PERSADA INDONESIA Y.A.I
 Rektor.
 (Prof. Dr. Ir. H. Yudi Julius, MBA)

Tembusan:
 Disampaikan kepada Yth.
Drs. Rusdijanto., M.Si
 Tembusan kepada :
 - Yth. Karo. PPSDM Y.A.I
 - Yth. Dekan Fakultas Psikologi UPI Y.A.I

PERILAKU AGRESI

12 Maret 2020



1) Determinan Sosial

Sebab Timbulnya Prilaku Agresif

- 1. Provokasi Langsung / Serangan**
Tindakan orang lain yang cenderung memicu agresif pada diri si penerima --> seringkali dipersepsikan sebagai maksud/niat yang jahat.
- 2. Frustrasi**
 - Dollard dkk(1939) - Frustration Agresion
 “orang yang frustrasi selalu terlibat dalam suatu tipe agresi dan semua tindakan agresi berasal dari frustrasi.”
 - Berkowitz (1989,1993, Gloria dkk (1994)
 “Frustrasi kadang menimbulkan agresi, karena ada hubungan mendasar antara perasaan tidak menyenangkan dengan prilaku agresif.”
 - Folger & Baron (1996)
 “Frustrasi sebagai determinan kuat agresi dalam kondisi tertentu –terutama apabila faktor penyebabnya dipandang tidak legal atau tidak adil.”
- 3. Agresi yang dialihkan (Displaced Agresion)**
Dampak dari Provokasi yang sepele.
- 4. Keterangsangan yang Meningkat (Emosi, Kognisi, Agresi)**
 - Teori Tranfer Eksitasi (Zillman, 1983, 1988)
 “Keterangsangan yang dihasilkan dalam satu situasi dapat tersisa dan memperkuat reaksi emosional yang timbul dalam situasi berikutnya”
- 5. Kekerasan Media**
 Tayangan kekerasan di media sebagai salah satu faktor penting yang menyebabkan tingginya tingkat kekerasan di masyarakat (Anderson, 1997; Berkowitz, 1993; Paik & Comstock, 1994; Wood, Wong, Cachere, 1991)

Sebab Timbulnya Prilaku Agresif

1. Jenis Pola Prilaku

- Tipe A : Tinggi dalam, kompetitif, urgensi waktu dan permusuhan.
- Tipe B : Berlawanan dengan Tipe A

→ Tipe-A > Tipe-B dalam Hostile Agresion (Strube1984)
 → Tipe-B> Tipe-A dalam Instrumental Agresion

2. Bias Atributonal Hostile

Atribusi memainkan peranan penting dalam reaksi kita terhadap orang lain, terutama terhadap provokasi yang bersifat nyata.

1. Suhu Panas, Lingkungan Yang tidak Nyaman

(Rotton & Cohn (2000))

2. Pengaruh Minuman Keras, Alkohol

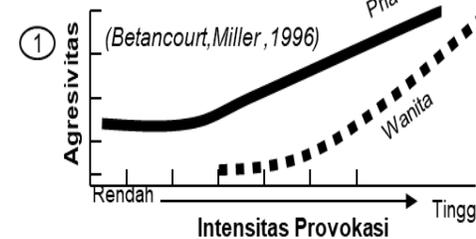
Pihl ,Lau, Assad, 1997)

2 Determinan Pribadi (left side)
3 Determinan Situasional (right side)

PEMUTARAN VIDEO AGRESI

► GENDER DAN AGRESI

- Pria > Wanita dalam melakukan agresi (Harris,1994,1996).
- Disatu sisi pria secara umum lebih cenderung daripada wanita untuk melakukan prilaku agresif dan menjadi target dari prilaku agresif (Bogard,1190;Harris,1992,1994;Walker,Richarson,Gree n,2000)
- Disisi lain kadar perbedaan prilaku agresif berdasarkan Gender bervariasi pada berbagai situasi



- Pria >Wanita dlm agresi walaupun tidak ada provokasi
 - Pria =Wanita dlm agresi, kalau ada provokasi apalagi intensitas provokasi tinggi.
- ② Ada perbedaan tipe agresi antara pria dan wanita (Bjorkqvist,Osterman, Hjelt-Back,1994)
- Pria cenderung melakukan agresi langsung (fisik, verbal)
 - Wanita cenderung Tidak Langsung (Rumors,gossip)
- ③ Pria lebihcenderung terlibat dari wanita dalam melakukan perbuatan yang sengaja dilakukan untuk mengatasi penolakan pasangan untuk terlibat dalam prilaku seksual (Mussweiler & Forster,2000)

► Pencegahan/ Pengendalian Agresi

■ HUKUMAN

Pemberian konsekwensi yang menyakitkan untuk mengurangi prilaku tertentu. Agar efektif maka hukuman maka,

- (1).Harus Segera,(2) Harus Pasti,(3) Harus Kuat (4) Harus dipersepsikan sbg justifikasi yang layak diterima.

■ Katarsis

Pandangan menyediakan kesempatan pada orang yang sedang marah untuk mengekspresikan impuls agresif dalam cara yang relatif aman akan mengurangi tendensi untuk melakukan agresi yang lebih berbahaya. Ternyata tidak berkurang dgn (1) lihat adegan kekerasan –Geen 98 (2)Menyerang obyek mati – Bushman&Stack 1999 (3)Agresi verbal thd orang lain.

■ INTERVENSI KOGNITIF

Preatribusi- mengatribusikan tindakan mengganggu yang dilakukan orang lain pada penyebab yang **tidak disengaja** sebelum provokasi benar benar terjadi. **Atau** melakukan sesuatu yang menyerap perhatian/kognisi.

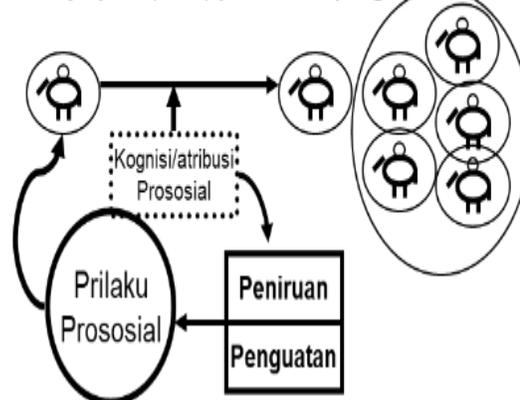
- (1) skill sosial-merespon provokasi orang lain secara tepat, menolak permintaan o lain agar tidak marah.(2) paparan model non agresif (3) teknik respon yang tidak tepat—agresi berkurang apabila dipaparkan pada stimulus atau kejadian yang menyebabkan mereka mengalami pengalihan agresi pada afek lainnya (Baron1993)

PERILAKU PROSOSIAL

► Prilaku Prososial

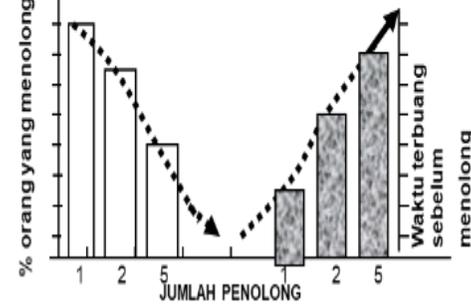
- **Timbal Balik Biologis**
(Shapiro & Gabbard 1994) Ada prinsip keseimbangan antara *altruisme* & *egoisme*. Kedekatan kehidupan pedesaan karena saling mengenal (Barash 1979) Pertolongan diberikan kepada orang yang memiliki karakter baik. Bukan yang egois atau yang berperilaku antisosial.
- **Orientasi Seksual**
(Salais & Fischer 1995) Homoseksual menunjukkan perilaku menolong dibandingkan heteroseksual → sebagai minoritas, untuk survival kelompok kaum homo.

- **BELAJAR SOSIAL/Behaviorism**
Prilaku Altruisme merupakan perwujudan dari proses belajar yakni prinsip *peniruan & penguatan*.

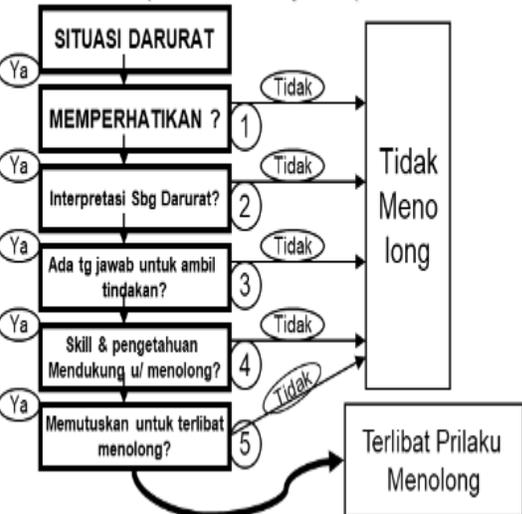


► Sebab Prilaku Prososial

- **JUMLAH ORANG YANG MENOLONG**
Semakin besar jumlah orang yang menolong maka akan terjadi penyebaran tanggung jawab dan berpengaruh thd prilaku menolong



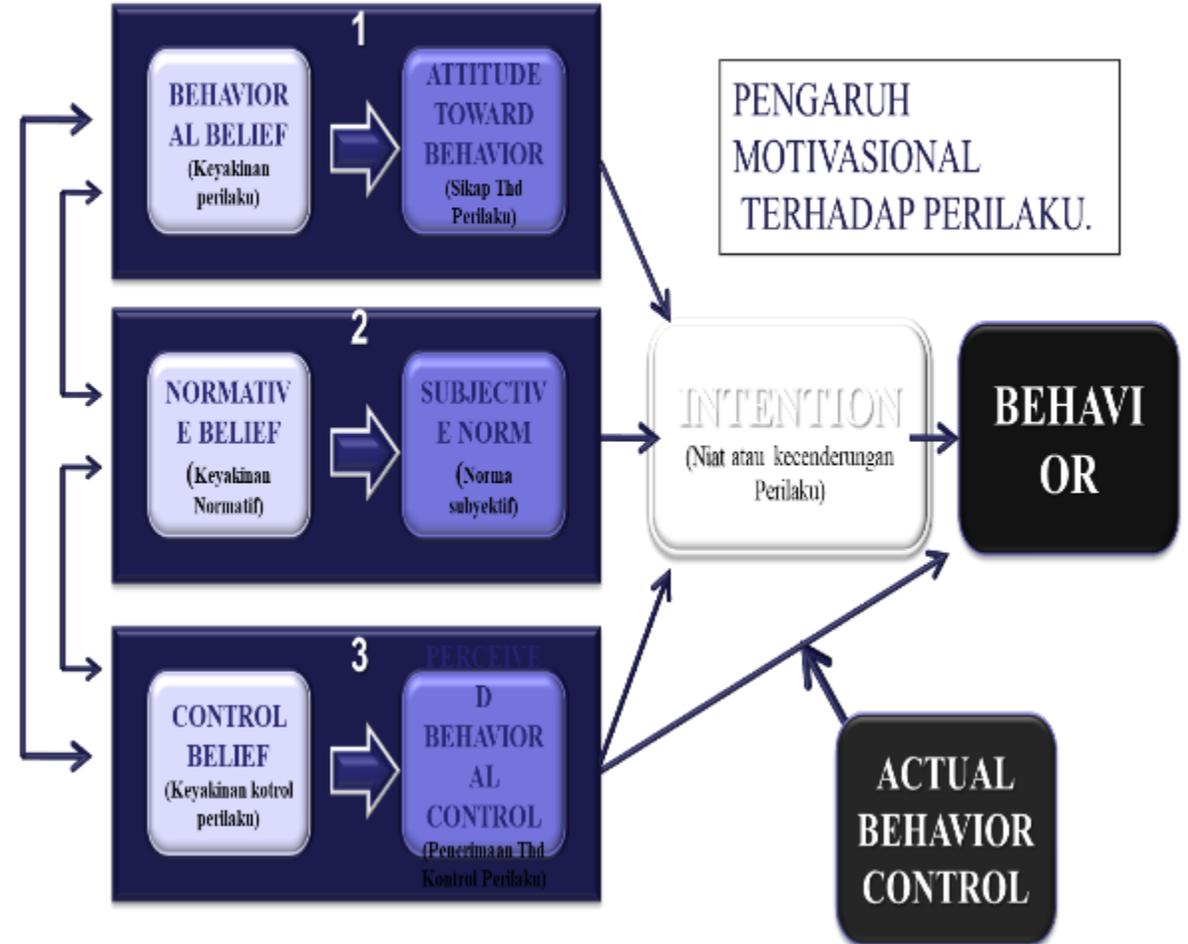
- **KEPUTUSAN MENOLONG DALAM KEADAAN DARURAT.** (Latane & Darley 1970)



1. *Determinan Situasional*

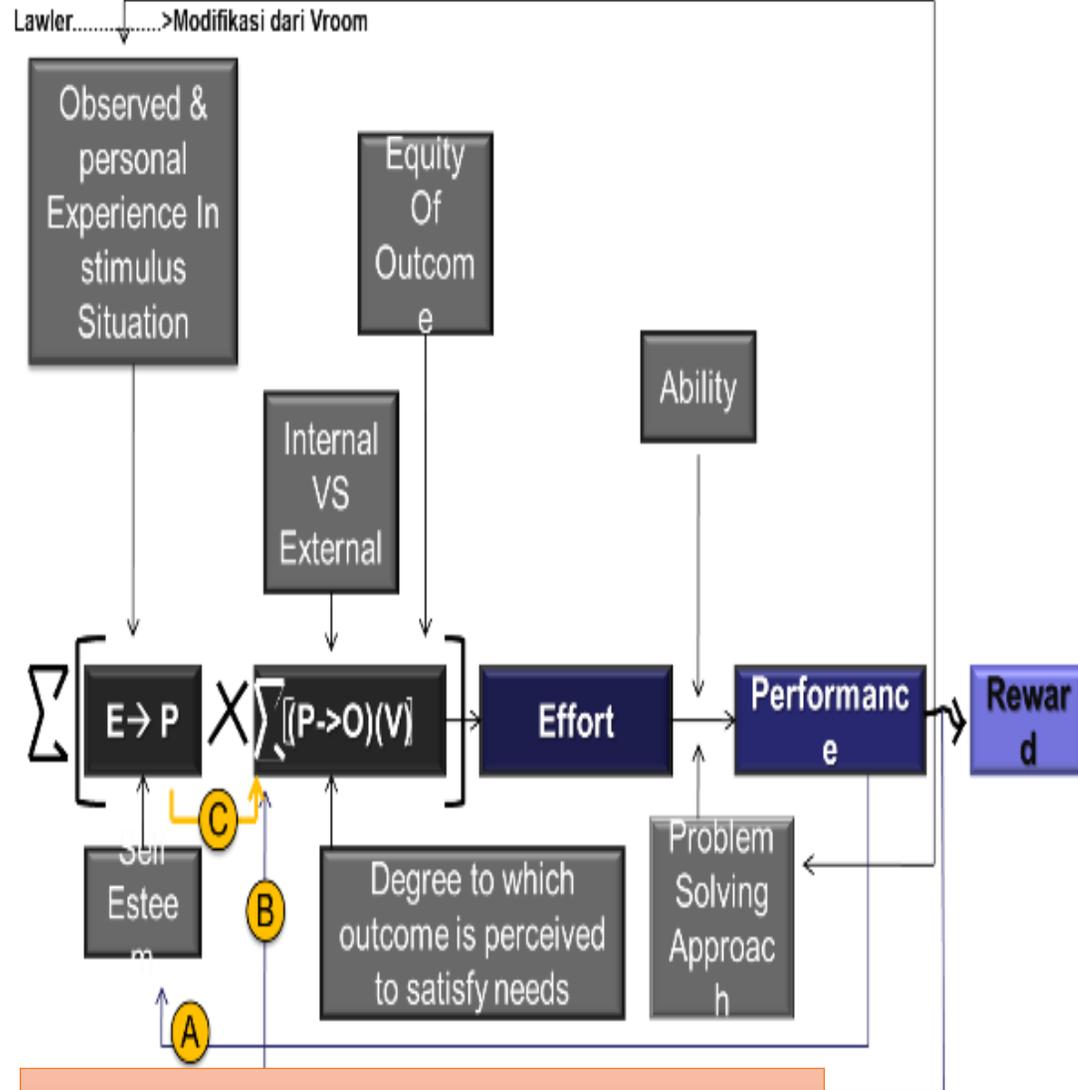
ORGANIZATIONAL BEHAVIOR & HUMAN DECISION PROCESS

Theory Of Reasoned Action>Theory Of Planned Behavior – Icek Ajzen



► Perspektif Teoritis

Expectancy Outcomes Model Of Motivation



PEMUTARAN VIDEO PERILAKU PROSOSIAL/ALTRUISME

PERILAKU PROSOSIAL

9 April 2020

► Bekerja Sukarela – Sukarelawan/wati

■ Pekerja Sukarela apakah altruist?

- (Penner&Finkelstein1998) sukarelawan/wati cenderung memiliki kadar empati yg tinggi, Terutama dalam pengambilan perpektif, perhatian yg empatik (Unger &Thumuluri,1997).
- Mereka pekerja sukarela mengekpresikan **LOCI** daripada **LOCE** (Guagnano,1995)
- (ADAMS dkk1997) orang dengan **generativitas** tinggi (ketertarikan&komitmen orang dewasa thd kehidupan generasi penerus)- percaya bahwa orang perlu mengasihi orang lain, & punya nilai moral yg tahan banting– mempersepsikan kejadian buruk sbg peluang untuk menciptakan hasil yang baik.si

CLARY & SNYDER,1999, Motivasi Sukarelawan/wati melakukan KERJA SUKARELA adalah :

FUNGSI	DEFINISI	EKPRESI
① NILAI	Bertindak berdasarkan nilai yg penting spt nilai kemanusiaan	“Saya merasa penting untuk menolong orang lain”
② PEMAHAMAN	Belajar lebih mengenai dunia atau melatih ketrampilan yg sering tidak digunakan	“Kerja sukarela membuat saya dapat belajar melalui Pengalaman langsung (praktek langsung)”
③ PENGEMBANGAN	Untuk tumbuh & berkembang secara psikologis mela Lui aktivitas sukarela	“Melakukan kerja sukarela membuat perkembangan Diri saya (psikologis) bertambah lebih baik.”
④ KARIER	Untuk memperoleh pengalaman yang berhubungan Dengan karier.	“Melalui kerja sukarela dapat menolong saya pada Tempat dimana saya ingin bekerja.”
⑤ SOSIAL	Untuk memperkuat hubungan sosial	“Orang orang yang saya kenal berbagi ketertarikan Pada pelayanan masyarakat.”
⑥ PERLINDUNGAN	Untuk mengurangi perasaan negatif, spt rasa bersa Lah, atau utk menyelesaikan masalah pribadi	“Melakukan kerja sukarela merupakan pelarian yang Baik dari masalah saya sendiri.”

► Pengaruh Sosial Kepada Individu

(Konformitas, taat /patuh, paksarela, sukarela)



- **Pengaruh Sosial**
Usaha yang dilakukan seseorang atau lebih untuk mengubah sikap, belief, persepsi, atau tingkah laku dari orang lain.
- **KONFORMITAS.**
Suatu jenis pengaruh sosial dimana individu mengubah sikap dan tingkah laku mereka agar sesuai dengan norma sosial yang ada.
- **Kesepakatan**
Suatu bentuk pengaruh sosial yang meliputi permintaan langsung dari seseorang kepada orang lain.
- **Kepatuhan**
Suatu bentuk pengaruh sosial dimana seseorangnya perlu memerintahkan seseorang atau lebih untuk melakukan satu atau beberapa tindakan.
- **Indoktrinasi Intensif**
Suatu proses yang dilalui individu untuk menjadi anggota kelompok ekstrem dan menerima belief serta aturan aturan kelompok tanpa banyak bertanya,
- **Norma Sosial**
Aturan aturan yang mengindikasikan bagaimana individu seharusnya bertindak pada situasi yang spesifik.

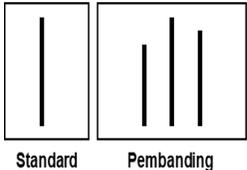
Aturan yang tertulis maupun tidak tertulis seringkali membekas pada perilaku seseorang (Konformitas).

Yang Eksplisit

- Dilarang merokok / buang sampah disebarkan tempat!
- Maksimum 10 km/jam, banyak anak-anak!

Yang implisit

- Bersendawa dalam jamuan makan
- Memberi tip pada pelayan restoran dll



Pengaruh Tekanan Sosial terhadap KONFORMITAS (Solomon Asch, 1951, 1955)

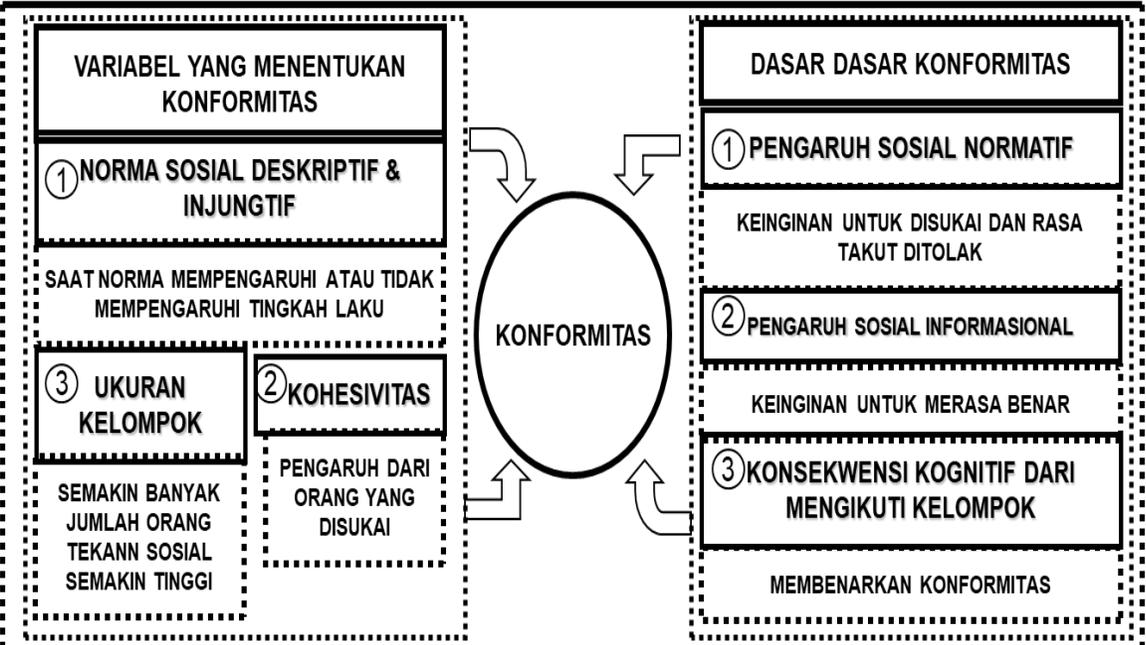
Penelitian I.

Secara lantang memberikan pendapat setelah pengaruh *Pseudo partisipant*.

Penelitian II.

Cukup menuliskan pendapatnya secara tertulis. Konformitas pd Pen II- Konformitas menurun. Seringkali konformitas terjadi dihadapan publik tetapi tidak mengubah pandangan pribadi (Maas&Clark, 1984).

► FAKTOR FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KONFORMITAS



① **NORMA SOSIAL DESKRIPTIF (Himbauan)** : Norma yang hanya mengindikasikan apa yang sebagian besar orang lakukan pada situasi tertentu (Perilaku apa yang dianggap efektif & adaptif pada situasi tersebut) – “jangan buang sampah sembarangan”.

NORMA SOSIAL INJUNGTIF (PERINTAH) : Norma yang menetapkan apa yang harus dilakukan . Tingkah laku apa yang diterima / dan tidak diterima pada situasi tertentu. “Buang sampah pada tempat yang disediakan”.

(Cialdini dkk, 1991, 1993) Injungtif kuat berpengaruh pd perilaku anti sosial yg ditolak oleh kelompok tertentu.

► PRINSIP PRINSIP DASAR KESEPAKATAN

► Beberapa Penelitian Robert Cialdini 1994 terhadap kesepakatan.

• *Pertemanan / Rasa Suka :*

Kita lebih bersedia untuk memenuhi permintaan dari teman atau orang yang kita sukai daripada orang asing atau orang-orang yang tidak kita sukai.

• *Komitmen / Konsistensi :*

Sekali berkomitmen terhadap suatu kedudukan/ tindakan Kita akan lebih bersedia untuk memenuhi permintaan tingkah laku yang konsisten dengan posisi/tindakan tersebut daripada permintaan yang tidak konsisten dengan posisi atau tindakan tersebut

• *Kelangkaan :*

Pada umumnya kita menghargai dan berusaha untuk mempertahankan hasil atau obyek yang langka. Sebagai akibatnya kita akan lebih mungkin untuk memenuhi permintaan kelangkaan tersebut.

• *Timbal Balik / Reprasitas :*

Kita umumnya lebih bersedia untuk memenuhi permintaan dari orang yang sebelumnya telah memberikan bantuan atau kemudahan bagi kita daripada menuruti orang yang tidak pernah melakukannya.

• *Validasi Sosial:*

Kita ingin menjadi benar dan salah satu caranya adalah dengan berpikir dan bertindak seperti orang lain.

• *Kekuasaan :*

Pada umumnya kita lebih bersedia memenuhi permintaan dari seseorang yang memiliki kekuasaan yang sah, atau seseorang yang tampaknya memiliki kekuasaan semacam itu.

• *Ingratiation:*

Teknik untuk memperoleh kesepakatan dimana pemohon mengusahakan agar target menyukai mereka, kemudian berusaha untuk mengubah tingkah laku sesuai dengan yg diinginkan.

► PRINSIP PRINSIP DASAR KESEPAKATAN

• *Foot In the door & Lawball (komitmen/konsistensi :*

Suatu prosedur untuk memperoleh kesepakatan dengan memulai permintaan yang kecil, ketika permintaan disetujui meningkat ke permintaan yang lebih besar (Sebagai tujuan akhir)

* *Lawball*

Suatu teknik untuk memperoleh kesepakatan dimana suatu penawaran atau persetujuan diubah menjadi tidak menarik setelah orang yang menjadi target menerimanya.

• *Door In the face :*

Prosedur untuk memperoleh kesepakatan dimana pemohon memulai dengan permintaan yang besar, ketika permintaan ditolak, mundur ke permintaan yang lebih kecil (memang sasaran akhir)

• *That's Not All :*

Teknik untuk memperoleh kesepakatan dimana pemohon menawarkan keuntungan tambahan kepada target, sebelum mereka memutuskan apakah mereka hendak menuruti atau menolak permintaan spesifik yang diajukan.

• *Teknik Jual Mahal:*

Teknik yang dapat digunakan untuk meningkatkan kesepakatan dengan memberikan kesan bahwa seseorang atau suatu obyek adalah langka dan sulit diperoleh.

• *Teknik Dead Line:*

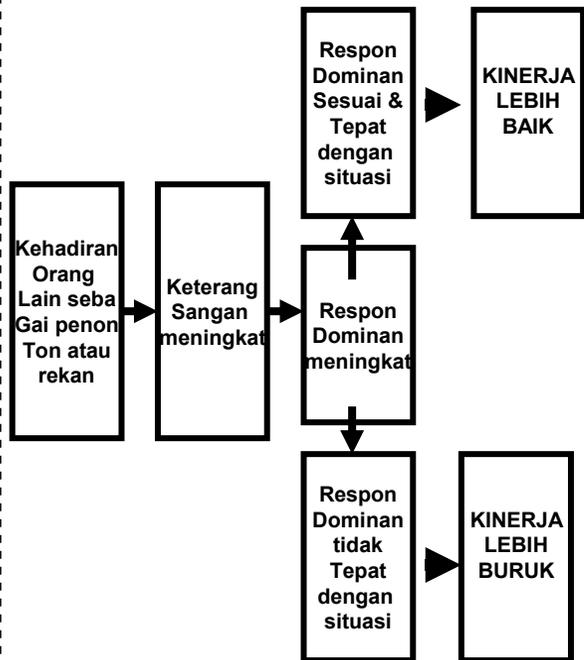
Teknik untuk meningkatkan kesepakatan dimana target, diberi tau bahwa mereka memiliki waktu yang terbatas untuk mengambil keuntungan dari beberapa tawaran atau untuk memperoleh suatu barang.

► FASILITASI SOSIAL

• **FASILITASI SOSIAL**

Dampak terhadap kinerja karena kehadiran orang lain.-> Beberapa penelitian mengindikasikan kehadiran orang lain menaikkan/menurunkan kinerja.

• **TEORI DORONGAN ATAS FASILITASI SOSIAL (Drive Theory Of Social Facilitation)-> ZAJONC-1965**



• Kehadiran orang lain akan memperbaiki kinerja seseorang bila memiliki ketrampilan tinggi->respon dominannya akan cenderung menjadi tepat. Sebaliknya akan mengganggu kinerja apabila ketrampilan rendah (baru mempelajari)-->respon dominan tidak tepat.

• **TEORI DISTRAKSI KONFLIK(Baron,1986)**

Teori yang mengatakan bahwa fasilitasi sosial muncul dari konflik yang dihasilkan ketika individu mencoba, secara simultan memperhatikan orang lain dan tugas tugas yang sedang dikerjakan.

• Penonton menghasilkan efek fasilitasi sosial jika *aktivitas pelaku tugas* dalam memperhatikan mereka(penonton) *bertentangan dengan tuntutan tugas (Baron & More 1982)*

• *Distraksi tinggi jika melakukan macam2 tgs ddpn penonton drpd sendirian(Baron dkk-1978)*

► KERJASAMA

► Perilaku dimana kelompok bekerja secara bersama sama untuk mendapatkan *tujuan* yang sama

FAKTOR YANG MEMPENGARUHI

■ **Timbal Balik (Reciprocity)**

Individu cenderung memperlakukan orang lain sebagaimana orang orang memperlakukan dirinya (Pruitt & Carnevale,1993)

■ **Orientasi Pribadi**

Sifat pribadi yang berbeda beda : a) Orientasi Kooperatif. b) Orientasi individualistik ---memaksimalkan diri sendiri. c) Orientasi kompetitif---orientasi untuk mengalahkan orang lain.

■ **Komunikasi**

Berkomunikasi satu sama lain tidak menjamin kerjasama,--> perlu saling berkomitmen untuk melakukan kerjasama dan didukung nilai pribadi untuk menghargainya (Sally, 1998)

► KONFLIK

► Suatu proses dimana individu atau kelompok mempersepsikan bahwa orang lain telah atau akan segera mengambil tindakan yang tidak sejalan dengan kepentingan pribadi mereka.--> a) kepentingan yang bertentangan b)kesadaran akan pertentangan kepentingan c)Keyakinan adanya saling mengintervensi kepentingan . d) Tindakan nyata mengintervensi.

PENYEBAB KONFLIK (Sebab Sosial)

■ **Atribusi yang salah**

Apabila Individu salah dalam mengatribusikan sebab sebab kegagalan tercapainya/terpenuhinya kepentingannya di dalam kelompok.

■ **Komunikasi Yang Salah**

Berkomunikasi dalam cara yang membuat dirinya terganggu-> feedback yang tajam.

■ **Persepsi bhw pandangannya yang pl obyektif**

Melebih2kan konflik kepentingan cenderung pada indiv yang dominan/berkuasa (Robinson dkk'97)



► KEPEMIMPINAN

► Pemimpin ≠ Kepemimpinan

●● Pemimpin

Orang yang memimpin atau menggerakkan orang-orang dalam suatu situasi tertentu. Seorang pemimpin belum tentu seorang atasan.

●● Kepemimpinan

Kemampuan seseorang untuk memimpin. Kemampuan memiliki pengertian, cara atau gaya yang digunakan seseorang untuk menggerakkan suatu kelompok ke arah suatu tujuan tertentu.

► Pemimpin Dibutuhkan-WHY?

● Pemimpin berfungsi menterjemahkan kebijakan organisasi dalam bentuk perencanaan, pelaksanaan, kontrol, dan langkah perbaikan pada fungsi yang berada dalam pengawasannya

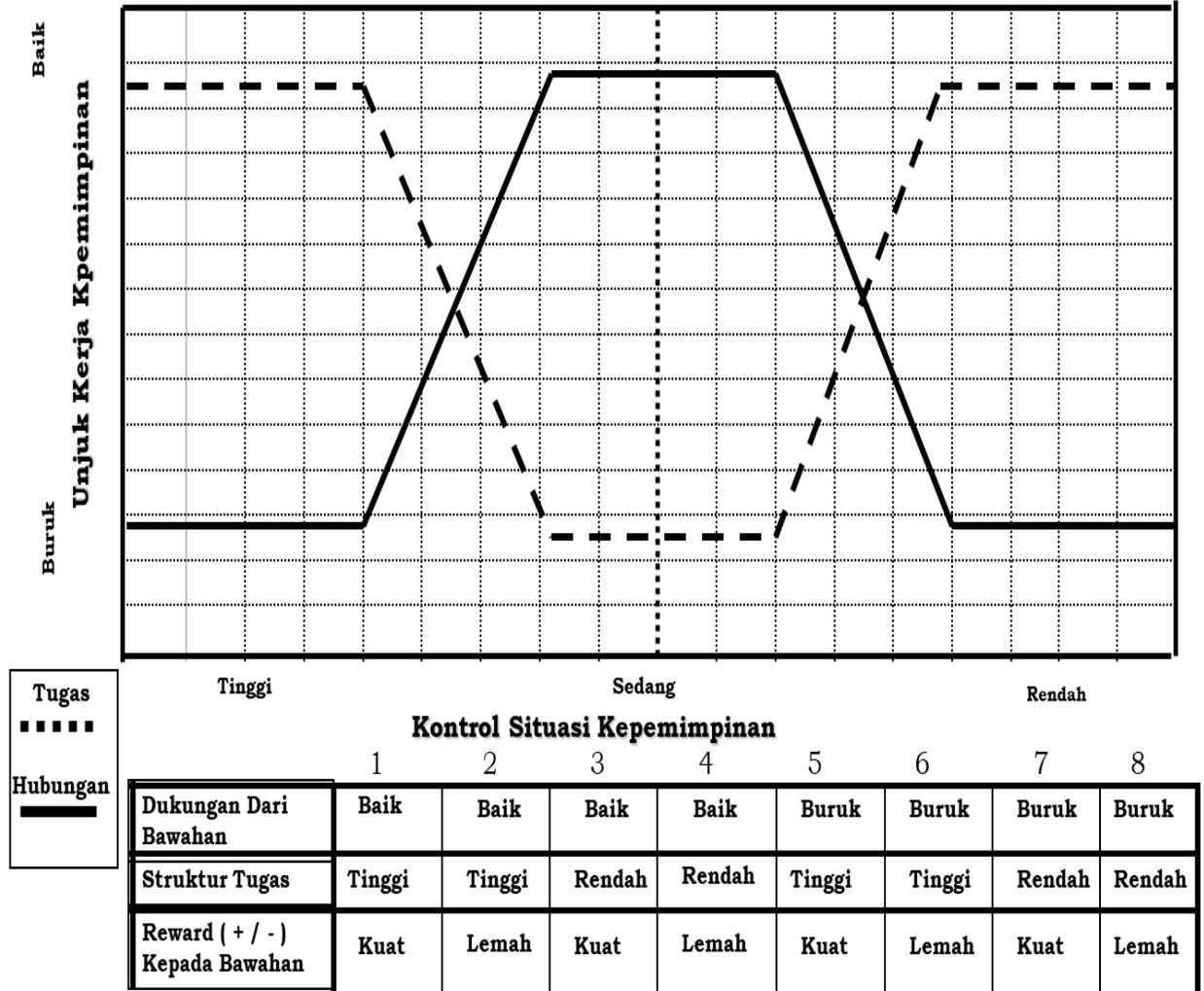
● Kepemimpinan organisasi sebagai pembatas antara fungsi (sub-sistem) yang satu dengan fungsi (sub-sistem lainnya)

● Sebagai agen perubahan (agent of change), pemimpin pemicu atau penyaring ke arah perubahan yang memiliki dampak yang positif terhadap perkembangan organisasi.

● Sebagai suatu sistem yang terbuka, organisasi saling mempengaruhi dengan lingkungannya. Tugas pemimpin adalah agar tercipta hubungan yang saling menguntungkan antara organisasi dengan lingkungannya.

● Keanggotaan organisasi tidak terlepas dari 'turnover' orang yang ada di dalamnya, kepemimpinan memberikan kesinambungan dan membantu penyesuaian diri

► Model Kepemimpinan – Fiedler



► PENGAMBILAN KEPUTUSAN OLEH KELOMPOK

■ Proses yang melibatkan penggabungan dan penyatuan informasi untuk memilih satu dari beberapa kemungkinan tindakan.

● Skema Keputusan Sosial

Peraturan yang menghubungkan antara distribusi awal dari pandangan anggota dengan keputusan final kelompok.

▪ Peraturan *Mayoritas Yang Menang*

Kelompok akan memilih posisi apapun yang didukung oleh kebanyakan anggotanya (Nemeth, 2001)

▪ Peraturan yang benar yang menang.

Skema mengindikasikan bahwa solusi yang benar ketika disadari kebenarannya oleh lebih banyak anggota

▪ Peraturan *Pendapat Pertama*

Kelompok cenderung mengambil keputusan yang konsisten dengan arah dari pendapat yang pertama kali diajukan oleh anggota manapun.

● Pengaruh Informatif & Normatif Dalam Kelompok

Kelompok Pengambil keputusan akan bergerak mencari konsensus, keseragaman dalam kesepakatan.

▪ Pengaruh sosial *Normatif*

Keinginan untuk disukai atau diterima oleh kelompok. Kelompok menggunakan cara ini untuk mempengaruhi penentang agar menjadi setuju.

▪ Pengaruh sosial *informasional*

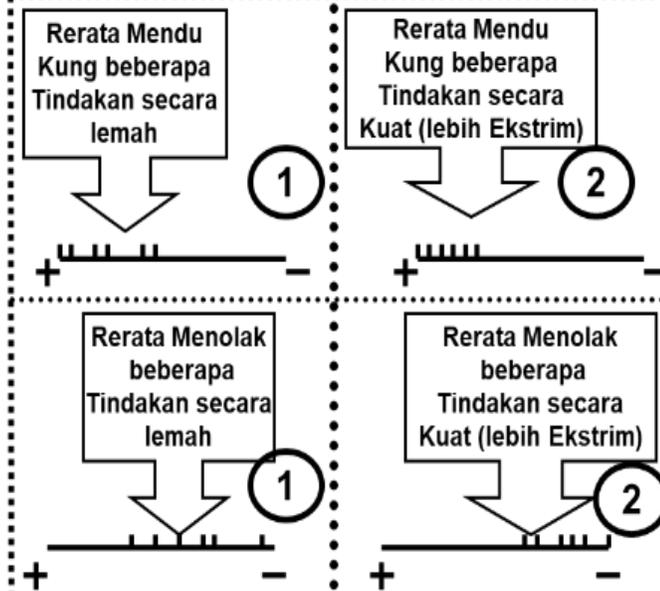
Keinginan untuk menjadi benar atau berpegang pada pendapat yang tepat.

● Polarisasi Kelompok

Kecenderungan anggota kelompok untuk bergerak menuju posisi yang **lebih ekstrem** daripada yang mereka pegang pada awalnya, **setelah melakukan diskusi diskusi kelompok**

► PENGAMBILAN KEPUTUSAN OLEH KELOMPOK

Sebelum Diskusi Kelompok • Sesudah Diskusi Kelompok



GROUP THINK (Janis, 1972, 1982)

Kecenderungan dari anggota kelompok yang sangat kohesif untuk mengasumsikan bahwa keputusan mereka tidak mungkin salah, bahwa semua anggota hrs mendk keputusan kelompok scr kuat infms yg berlawanan hrs ditolak.

Sebab Sebab GROUP THINK

Penelitian Tetlock dkk 1992 ada 2 sebab terjadinya Group Think

■ Tingkat kohesivitas yang sangat tinggi diantara anggota kelompok

Kesamaan latar belakang, kepentingan, nilai nilai yang dianut cenderung sangat saling menyukai satu sama lain sesama anggota kelompok

■ Norma Kelompok Yang Muncul

Kelompok sempurna secara moral, diskusi lebih lanjut mengenai isue yang ada tidak perlu karena keputusan telah final dan harus didukung.

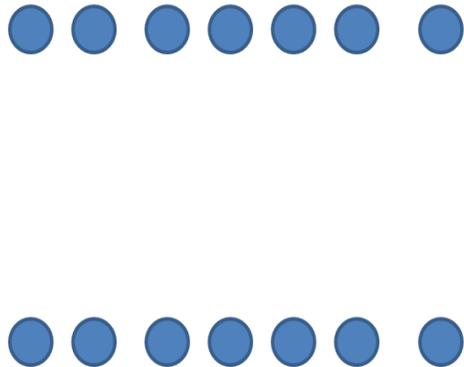
→ Perang vietnam (Keneddy, Johnson, Nixon) walaupun korban berjatuhan. (perang dingin)

Beberapa Teori Pembentukan Kelompok

Dasar dasar Interaksi Sosial

➤ Proximity Theory (Kedekatan)

Seseorang berhubungan dengan orang lain /membentuk kelompok karena adanya kedekatan ruang dan daerah(Spatial & Geography)

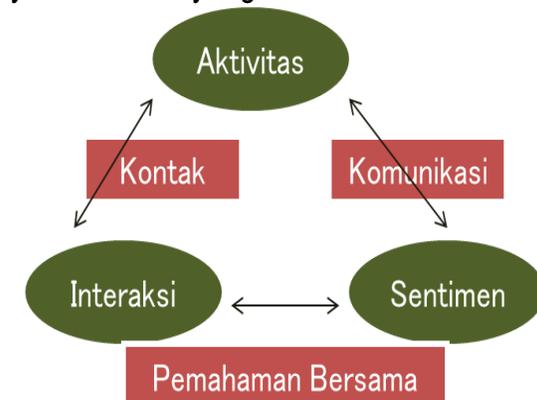


Dasar dasar Interaksi Sosial

Beberapa Teori Pembentukan Kelompok

➤ Homans Theory

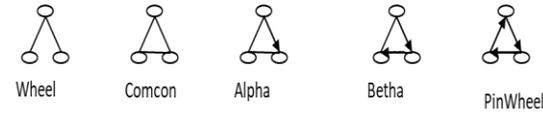
□ Dasar teorinya : Pada Aktivitas,Interaksi, Sentimen.



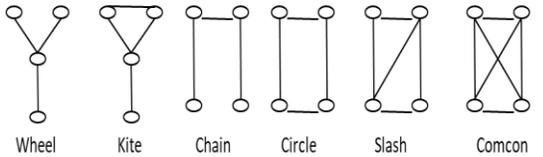
•Arah Komunikasi dalam kelompok = fungsi (hubungan spatial anggota kelompok.

😊 Jaringan Komunikasi

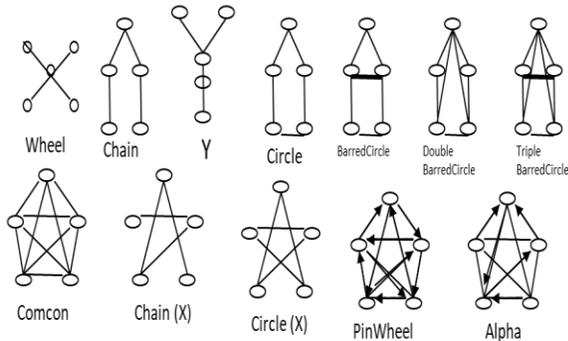
Komunikasi 3 orang



Komunikasi 4 orang



Komunikasi 5 orang



- Jaringan komunikasi yang sesuai untuk Pemimpin adalah Sentralisasi (Leavitt,1951)---> WHEEL
- Jaringan yang sesuai untuk Pengembangan Organisasi Sentralisasi (Leavitt, 1951)----->WHEEL
- Kepuasan & Morale yang tinggi pola desentralisasi----->CIRCLE/comcon
- Simple Problem--> Sentralisasi , Complex Problem--> Desentralisasi->Circle/comcon

Lingkungan Fisik & Interaksi Kelompok

•**Jarak Interaksi:** merupakan fungsi impersonalitas, keakraban interaksi/komunikasi antar individu. N Wills dalam penelitiannya terhadap pola interaksi

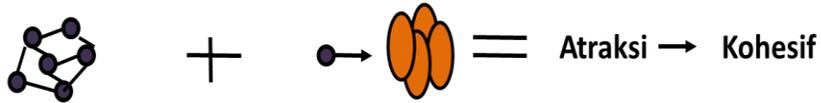
- A. Orang asing (tidak kenal & tidak pernah bertemu - Stranger
 - B. Penyelidik sudah bertemu sebelumnya tapi belum mengenal baik - Acquaintance
 - C. Sudah mengetahui dengan baik - Friend
 - D. Teman baik, pernah dikencani atau dinikahi – Close Friend
- > Wanita lebih dekat dgn (D) & lebih jauh pada(C)
 ---> Orang tua berdiri jauh seperti stranger=27 Inch
 ---> Acquaintance berdiri lebih dekat dibanding stranger.

Hubungan antara Status & jarak interpersonal (Lott & Summer)
 individu lebih condong pada perbedaan jarak antara mereka sendiri & orang lain yang punya status (Perluasan ruang lingkup personal)

KOHESIVITAS KELOMPOK

Seluruh **daya** atau dorongan (+/-) yang menyebabkan individu tetap mempertahankan keanggotaannya dalam kelompok.

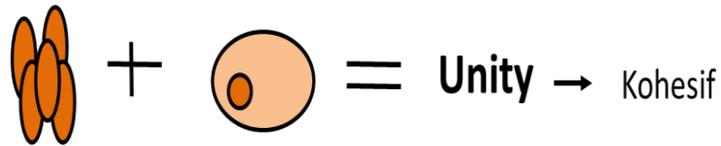
Kohesif Adalah Attraction



- ATRAKSI INDIVIDUAL**
- Ikatan & Jumlah Pertemanan
 - Saya banyak teman & kami semua dekat & bersahabat

- ATRAKSI SOSIAL**
- Senang & bangga thd identitas kelompok
 - Saya bangga merupakan bagian dari kelompok.

Kohesif Adalah Unity



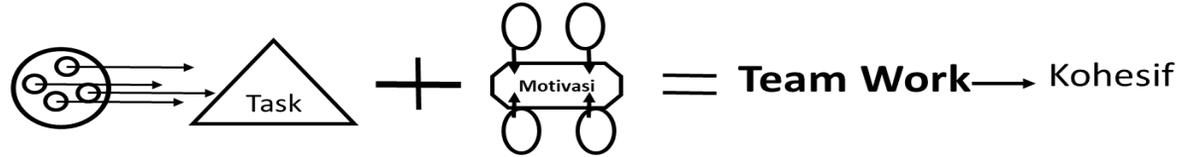
- GRUP UNITY**
- Kami dipersatukan oleh kelompok
 - Kami merupakan kesatuan

- BELONGING**
- Kelompok merupakan komunitas miliknya
 - Kelompok referensi saya & saya bangga.

KOHESIVITAS KELOMPOK

2 Juli 2020

Kohesif Adalah Kerjasama



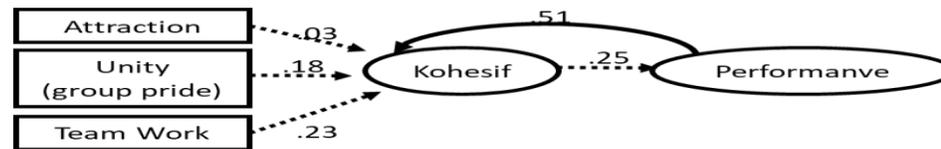
- Collective Efficacy**
- Kapasitas untuk meningkatkan pencapaian goal/efektivitas
 - Saya melakukan yg terbaik untuk grup

- Grup Morale/esprit TheCorp**
- Intensitas emosional grup/spirit kelompok
 - Grup adalah team spirit. Energi kelompok yang kuat sebagai pendorong perilaku kelompok

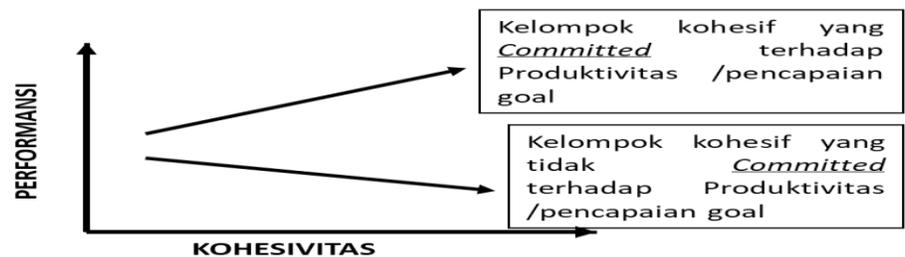
Brian Mullen & Carolyn Copper (1994)

Penelitian pada 49 kelompok terdiri dari 8702 anggota dengan membandingkan kelompok yang kohesif & Nonkohesif. Hasil penelitiannya menunjukkan: *ada hubungan antara kohesivitas dengan performance... pada:*

(1). Pada kelompok yang bonafide, (2) studi korelasional daripada ekperimental, (3) pada kelompok kecil daripada kelompok besar.



Kohesivitas tidak berpengaruh terhadap performansi kelompok, tetapi impact performansi terhadap kohesivitas kelompok **lebih kuat** daripada impact kohesivitas terhadap performansi kelompok.



Jika nilai /norma kelompok menekankan pada produktivitas kerja (standard performansi kelompok tinggi), maka terjadi hubungan positif antara produktivitas & kohesivitas. Hasil berlawanan apabila kelompok tidak memiliki standard dalam pencapaian goal.

Psikologi forensik : Ilmuwan dan Praktisi

Individu yang berkecimpung pada psikologi forensik dapat dibedakan menjadi :

1. Ilmuwan psikologi forensik. Tugasnya melakukan kajian/ penelitian yang terkait dengan aspek-aspek perilaku manusia dalam proses hukum.

2. Praktisi psikolog forensik.

Tugasnya memberikan bantuan profesional berkaitan dengan permasalahan hukum.

Tugas psikolog forensik pada proses peradilan pidana adalah membantu pada saat pemeriksaan di kepolisian, di kejaksaan, di pengadilan maupun ketika terpidana berada di lembaga pemasyarakatan.

Psikolog dapat masuk dalam peradilan sebagai saksi ahli (UU RI nomor 8 tahun 1981 tentang KUHAP).

Oleh karena itu diperlukan promosi kepada bidang hukum akan pentingnya psikologi dalam permasalahan hukum, sehingga dalam kasus-kasus pidana, ahli hukum mengundang psikologi.

Tanpa undangan aparat hukum, maka psikologi akan tetap berada di luar sistem dan kebanyakan menjadi ilmuwan, dan bukan sebagai praktisi psikolog forensik.

Berikut akan dipaparkan beberapa tugas psikolog forensik di setiap tahap proses peradilan pidana.

POLISI

Interogasi bertujuan agar pelaku mengakui kesalahannya. Teknik lama yang digunakan polisi adalah dengan melakukan kekerasan fisik, teknik ini banyak mendapatkan kecaman karena orang yang tidak bersalah dapat mengakui kesalahan akibat tidak tahan akan kekerasan fisik yang diterimanya. Teknik interogasi dengan menggunakan teori psikologi.

Psikolog forensik dapat memberi pelatihan kepada polisi tentang teknik interogasi yang menggunakan prinsip psikologi.

Psikologi Sosial II (3 SKS)**KAMIS 09:30 - 12:00**

NO.	NIM	NAMA	FOTO	NILAI UAS	NILAI UTS	NILAI TUGAS
1	1524090001	ALVIN JANNO LOEZALDI		88	62	75
2	1624090115	AULIA KALANG ANWAR		56	56	0
3	1824090010	ANDARA YUDFANTI CAHYADISA		92	74	75
4	1824090019	GRACE EFATA SCHERIEENNE HAREFA		94	66	77
5	1824090036	DINDA PERMATASARI		94	68	75
6	1824090071	NIDA NISRINA DAFFA		82	80	78
7	1824090083	SHEILLA SARTIKA SALSABILLA		86	78	82
8	1824090086	ADHELIA BISTARI		82	80	82
9	1824090089	SYARAH FARHANNA		80	80	80
10	1824090096	DEWO LAKSONO RISANG SANJOYO		84	55	0
11	1824090108	SALSA NAUTICA FAKHIRA		80	77	84
12	1824090118	LILA AYU LESTARI		80	83	78
13	1824090120	MESY AULIA		78	78	77
14	1824090121	ANDHINI NABILAH		92	76	78
15	1824090176	ANNISA ZHAFIRAH NURHASANAH		92	71	78

NO.	NIM	NAMA	FOTO	NILAI UAS	NILAI UTS	NILAI TUGAS
16	1824090237	OKKI NURBIANTO KUSUMA		88	76	0