

PENGARUH SOSIAL



Diana Septi Purnama

Email: dianaseptipurnama@uny.ac.id

www.uny.ac.id

- **Pengaruh Sosial** adl wilayah psikologi sosial yang menyelidiki bagaimana orang dipengaruhi oleh tekanan (baik kenyataan atau perkiraan) orang atau kelompok lain
- Usaha yang dilakukan seseorang atau lebih untuk mengubah sikap, belief, persepsi, atau tingkah laku orang lain
- **Pengaruh Sosial** tjd setiap kali kita berpikir atau bertindak sebagai jawaban dari tindakan orang lain sebelumnya

Konformitas

Perubahan perilaku atau sikap yang disebabkan oleh keinginan untuk mengikuti keyakinan, standard orang lain, atau norma sosial yang ada

Sebab-sebab terjadinya konformitas

- *Normative social influence*

Tekanan yang merefleksikan norma kelompok, yang berisi harapan mengenai perilaku yang tepat yang dipegang oleh para anggota kelompok. → Keinginan untuk disukai

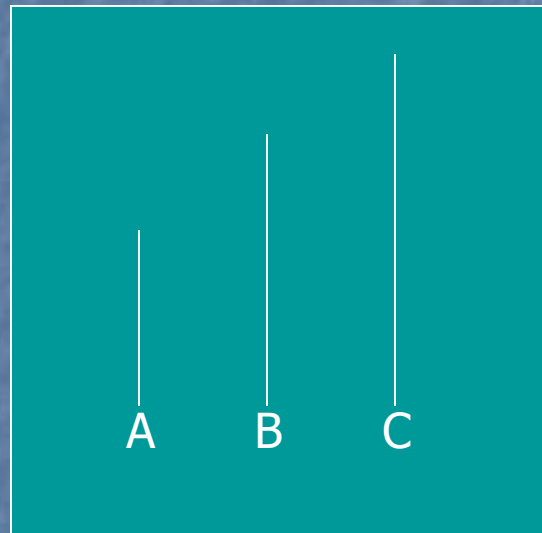
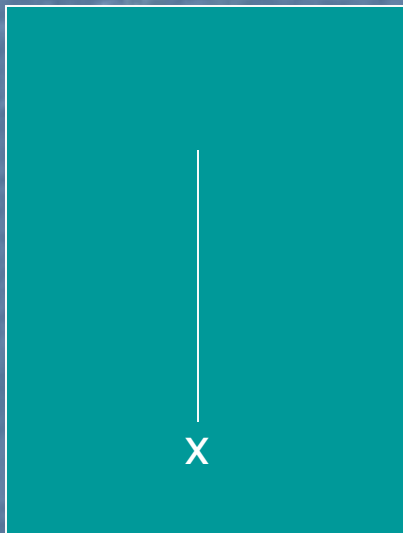
- *Informational social influence*

Tekanan untuk menyesuaikan diri yang berasal dari asumsi kita bahwa orang lain memiliki informasi yang tidak kita miliki → keinginan untuk merasa benar

Faktor yang mempengaruhi konformitas

- Kelompok. Makin besar, mampu, kuasa, berharga, dan makin bulat suara anggota kelompok → makin tinggi konformitas
- Masalah yang sedang diputuskan. Semakin samar dan sulit suatu masalah → makin tinggi konformitas
- Individu. Semakin cerdas dan pede → semakin kecil kemungkinan tjdnnya konformitas

Stimulus garis dalam eksperimen Solomon Asch



Menolak melakukan Konformitas

- Individuasi

kebutuhan untuk menjadi berbeda dari orang lain dalam beberapa hal

- Orang-orang yang tidak dapat melakukan konformitas. Misalnya orang-orang cacat

Compliance /Kesepakatan

- Menyerah terhadap permohonan secara langsung untuk melakukan sesuatu atau menyetujui suatu pandangan tertentu
- Suatu bentuk pengaruh sosial yang meliputi permintaan langsung dari seseorang kepada orang lain

Prinsip dasar kesepakatan

- Pertemanan/rasa suka
- Komitmen/konsistensi
- Kelangkaan
- Timbal balik/resiprositas
- Validasi sosial
- Kekuasaan

Strategi yang dapat menghasilkan *compliance*

1. *Ingratiation*

Suatu teknik untuk memperoleh kesepakatan di mana pemohon pertama mengusahakan agar target menyukai mereka, kemudian berusaha untuk mengubah tingkah laku sesuai dengan yang diinginkan

Strategi

2. *The Foot-In-The-Door Technique*

Suatu prosedur untuk memperoleh kesepakatan di mana pemohon memulai dengan permintaan yang kecil kemudian ketika permintaan ini disetujui, meningkat ke permintaan yang lebih besar (yang memang mereka inginkan sejak awal).

Self perception theory → persetujuan awal, akan memulai proses di mana individu akan menyatakan dirinya kembali dalam cara yang konsisten dengan perilaku awal

Strategi

- *The Door-In-The-Face Technique*

Suatu prosedur untuk memperoleh kesepakatan di mana pemohon memulai dengan permintaan besar dan kemudian ketika permintaan ini ditolak, mundur ke permintaan yang lebih kecil (yang memang mereka inginkan sejak awal)

Strategi

4. The That's-Not-All Technique

Suatu teknik untuk memperoleh kesepakatan di mana pemohon menawarkan keuntungan tambahan pada orang-orang yang menjadi target, sebelum mereka memutuskan apakah mereka hendak menuruti atau menolak permintaan spesifik yang diajukan

Strategi

5. The Lowball

Suatu teknik untuk memperoleh kesepakatan di mana suatu penawaran atau persetujuan diubah (menjadi lebih tidak menarik) setelah orang yang menjadi target menerimanya

Strategi

6. Jual Mahal

Suatu teknik yang dapat digunakan untuk meningkatkan kesepakatan dengan memberikan kesan bahwa seseorang atau suatu objek adalah langka dan sulit diperoleh.

strategi

7. Teknik Deadline

Suatu teknik untuk meningkatkan kesepakatan di mana orang yang menjadi target diberi tahu bahwa mereka memiliki waktu yang terbatas untuk mengambil keuntungan dari beberapa tawaran atau untuk memperoleh suatu barang.

Obedience (kepatuhan)

Perubahan perilaku karena perintah orang lain yang memiliki otoritas

Faktor yang paling penting dlm ketaatan adl bhw orang memiliki otoritas yang sah dlm situasi tsb, sesuai dengan norma sosial yang berlaku

Faktor-faktor yang mempengaruhi ketaatan

- Hadiah, hukuman, dan ancaman
- Peniruan atau imitasi (terbatas)
- Harapan orang lain

Indoktrinasi Intensif

Tahapan:

1. Melunakkan (*softening-up*)

Anggota baru diisolasi dari teman-teman dan keluarga, dibuat bingung, lelah, dan disorientasi. Tujuannya adalah memisahkan mereka dari kehidupan lama dan membuat mereka mau menerima pesan-pesan kelompok

Indoktrinasi Intensif

2. Kesepakatan (*compliance*)

Anggota baru diminta untuk mengiyakan permintaan dan belief kelompok serta secara aktif “mencoba” peran sebagai anggota.

Indoktrinasi Intensif

3. Internalisasi

Anggota baru mulai menerima bahwa pandangan kelompok adalah benar dan mereka sungguh-sungguh mempercayai pandangan-pandangan tersebut.

Kesepakatan publik digantikan dengan penerimaan dari hati.

Indoktrinasi Intensif

4. Konsolidasi

Anggota baru memperkuat keanggotaan mereka dengan melakukan tindakan yang mahal, yang membuat mereka sulit, atau bahkan tidak mungkin untuk mundur. Misalnya memberikan seluruh hartanya untuk kelompok.