2018

Modul Psikologi Komunikasi

Semester 3

[Type the abstract of the document here. The abstract is typically a short summary of the contents of the document. Type the abstract of the document here. The abstract is typically a short summary of the contents of the document.]

Institut Pesantren KH. Abdul Chalim
Bendunganjati - Pacet - Mojokerto

Pertemuan 1

Topik Perkuliahan

Pengertian Psikologi & Komunikasi

- Psikologi berasal dari kata **Psyche = jiwa** dan **Logos = ilmu,** secara harfiah psikologi di artikan sebagai "**Ilmu Jiwa**"
- Istilah ilmu jiwa dan psikologi seringkali dipergunakan secara bergantian dalam masyarakat. Perbedaan dalam makna kedua istilah tersebut adalah sebagai berikut :

  1. Ilmu jiwa dalam arti umum

  Meliputi segala pemikiran, pengetahuan, tanggapan dan juga meliputi segala khayalan dan spekulasi mengenai jiwa itu.

  2. Psikologi dalam arti ilmiah

  Merupakan ilmu pengetahuan yang bersifat ilmiah yang digunakan untuk merujuk kepada pengetahuan ilmu jiwa yang bercorak ilmiah tertentu.

  Psikologi adalah ilmu yang mempelajari jiwa tingkah laku manusia dalam hubungan dengan lingkungnnya yang diperoleh secara sistematis dengan metode-metode ilmiah.
- **Ilmu jiwa pada jaman lampau** : Bersifat filsafati dengan corak *atomistis* artinya bahwa jiwa manusia dianggap sebagai sesuatu yg konstan dan tidak berubah dan bahwa jiwa demikian itu dapat dianalisis kedalam unsur-unsur tersendiri yang bekerja terpisah-pisah. Merupakan cabang ilmu filsafat
- Maka jiwa manusia memiliki 3 macam daya atau kemampuan :

  1. Kecerdasan
  2. Kemauan
  3. Nafsu perasaan

- Menurut **Aristoteles (384-323 SM)** : Ilmu jiwa adalah ilmu mengenai gejala-gejala hidup sehingga setiap makhluk yang

hidup itu sebenarnya mempunyai jiwa. Menurut aristoteles terdapat 3 macam jiwa yang bertingkat :

1. Jiwa vegetatif (jiwa tumbuh-tumbuhan) memiliki kemampuan:
   a. memperoleh dan mencerna makanan
   b. berkembang biak.
2. Jiwa sensitif (jiwa hewan) disamping memiliki daya kemampuan jiwa vegetatif juga memiliki kemampuan sbb:
   a. bernafsu/berperasaan
   b. dapat bergerak dari tempatnya
   c. dapat melakukan pengamatan.
3. Jiwa intelektif (jiwa manusia) selain memiliki lima kemampuan di atas juga memiliki daya kemampuan sbb:
   a. berkecerdasan
   b. berkemauan

- **Komunikasi** adalah suatu **proses pembentukan, penyampaian penerimaan dan pengolahan pesan** yang terjadi pada diri seseorang dan atau diantara dua orang atau lebih dengan tujuan tertentu. Dalam komunikasi memiliki 6 (enam) karakter dasar atau pokok sebagai berikut :

  1. komunikasi adalah suatu proses.
  2. komunikasi adalah upaya yang disengaja serta mempunyai tujuan.
  3. komunikasi menuntut adanya partisipasi dan kerjasama dari para pelaku yang terlibat
  4. komunikasi bersifat simbolis.
  5. komunikasi bersifat transaksional.
  6. komunikasi menembus waktu dan ruang
- **Proses komunikasi melibatkan empat (4)** elemen sebagai berikut :
  1. Source/komunikator/sender/sumber/pengirim pesan
  2. Message/pesan
  3. *Channel* atau saluran
  4. *Reciever/* komunikan/ penerima
- Menurut **Richart West dan Lynn H. Turner** komunikasi adalah proses sosial dimana individu-individu menggunakan

simbol-simbol untuk menciptakan dan menginterpretasikan makna dalam lingkngan mereka.

- **Psikologi Komunikasi** adalah sebuah proses memahami lawan bicara (komunikan) dengan tidak meninggalkan aspek kejiwaan.
- **Penggunaan psikologi komunikasi** ada 5, yaitu :
  1. Pengertian
  2. Kesenangan
  3. Memengaruhi sikap
  4. Hubungan sosial yang baik
  5. Tindakan

Pertemuan 2

Topik Perkuliahan

Psikologi Sosial

- **Objek psikologi** menurut Kuypers ada 3 (tiga) dasar segi utama manusia :

  1. Makhluk indivual

  2. Makhluk sosial

  3. Makhluk berketuhanan

- Manusia merupakan **makhluk individual** tidak hanya dalam arti makhluk keseluruhan jiwa raga, tetapi juga dalam arti bahwa setiap orang itu merupakan pribadi yang khas menurut corak kepribadiannya, termasuk kecakapan-kecakapan sendiri. Menurut rumusan Allport kepribadian adalah *organisasi dinamis dari sistem-sistem psiko-fisik dalam individu yg urut menentukan cara-caranya yg unik (khas) dalam menyesuaikan dirinya dengan lingkungannya.*

- Secara hakiki manusia merupakan makhluk sosial. Sejak dilahirkan, ia membutuhkan pergaulan dengan orang lain untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan biologisnya, yaitu makanan, minuman dan lain-lain. Ketika seseorang beranjak tumbuh kemudian bergaul dengan kawan-kawan sebayanya, maka ia mengerti bahwa dalam kelompok sepermainannya terdapat peraturan tertentu, norma-norma sosial yg seharusnya dia patuhi, ia pun turut membentuk norma-norma pergaulan tertentu yg sesuai dengan interaksi kelompok.

- Selain sebagai makhluk individual dan sosial manusia juga merupakan makhluk yg berketuhanan. Segi ketiga ini yg membedakan manusia dari makhluk lainnya di dunia.

- **Definisi Psikologi sosial** Dasar mempelajari psikologi sosial atau ilmu jiwa sosial berdasarkan potensi-potensi manusia, dimana potensi ini mengalami proses perkembangan setelah individu itu hidup dalam lingkungan masyarakat. Potensi-potensi tersebut antara lain :

    1. Kemampuan menggunakan bahasa
    2. Adanya sikap etis
    3. Hidup dalam 3 dimensi (dulu, sekarang, akan datang) Ketiga pokok di atas merupakan syarat *human minimum*.

- Psikologi sosial mencoba menguraikan dan menerangkan kegiatan2 manusia dan khususnya kegiatan2nya dalam hubungannya dengan situasi2 sosial. Situasi sosial itu sendiri adalah situasi dimana terdapat interaksi (hubungan timbal balik) antarmanusia maupun antara manusia dan hasil kebudayaannya.

- Terdapat pertentangan paham mengenai psikologi sosial diantara tokoh ilmu jiwa sosial. Secara garis besar dikelompokkan menjadi :

    1. aliran subjektivisme yg menyatakan bahwa individulah yg membentuk masyarakat dalam segala tingkah lakunya.
    2. aliran objektivisme yg menyatakan bahwa masyarakatlah yg menentukan individu.

- Pokok-pokok yg dipelajari dalam ilmu jiwa sosial diantaranya :

    1. Hubungan antar manusia
    2. Kehidupan manusia dalam kelompok
    3. Sifat2 dan struktur kelompok
    4. Pembentukan norma sosial
    5. Peranan kelompok dalam perkembangan individu
    6. Kepemimpinan

7. Dinamika kelompok
8. Sikap
9. Perubahan sikap sosial
10. dll

Pertemuan 3

<u>Topik Perkuliahan</u>

Konsep Diri

- Istilah ini sesungguhnya merujuk pada pemahaman dan pengetahuan seseorang atas dirinya sendiri. Dalam aktivitas komunikasi, kesadaran ini sangat penting, mengingat seringkali kegagalan atau hambatan dalam hubungan sosial terkadang dipengaruhi oleh ketidakmampuan kita menyadari siapa diri kita sesungguhnya.

- Konsep diri tidak bersifat bawaan dari lahir, melainkan sesuatu yang didapat melalui proses pembelajaran, pengorganisasian diri dan senantiasa dinamis.

- Konsep diri, individu akan memiliki skema dalam mengevaluasi perasaan dan pemikirannya sehingga seseorang dapat menerima seperti apa dirinya serta aspek-aspek positif dan negatif dirinya (**De Vito, 2006**).

- Perasaan diri bersifat sosial, sehingga melalui orang-orang yang terdekat dan paling bermakna, maka terbangun suatu tafsir atas apa yang sesungguhnya dimaksud dengan diri (**Mulyana, 2002**).

- **Self Estemm**

    1. Untuk memahami konsep diri, maka salah satunya adalah dengan mengidentifikasi bagaimana kita mengevaluasi diri secara positif-negatif dalam garis kontinum.

    2. *Self Esteem* merupakan perasaan dan sikap individu atas dirinya sendiri, khususnya bagaimana kita menyukai dan menghargai kedirian kita.

    3. Mruk (*dalam Gamble & Gamble, 2004*) mengungkapan, penghargaan kita atas diri kita sendiri berbasis pada

kompetensi diri, kebaikan, karakter diri, perasaan dan stabilitas diri.

4. Untuk membangun *self esteem* yang tinggi, maka kita harus memulai dari diri sendiri dengan melihat bahwa kita memiliki satu bahkan beberapa kompetensi dan prestasi.

5. Individu harus memulai dengan membangun kepercayaan diri bahwa dirinya memiliki sesuatu yang dibanggakan dan tidak termasuk pada kelompok masyarakat yang memalukan.

6. Situasi ini akan memicu orang lain untuk memberikan apresiasi yang positif dan dapat menerima diri kita lebih baik dibandingkan jika kita tidak menghargai diri kita sendiri.

- **Self Awareness**

    1. Konsepsi ini menekankan pada kesadaran bahwa individu *ada, berada dan mengada* dalam kehidupan.

    2. *Ada* merujuk pada bentuk fisik, *berada* menggambarkan pada kehadiran individu pada situasi sosial dan *mengada* menunjukkan bahwa individu memiliki makna dalam situasi sosial.

    3. *Self Awareness* memandu kita untuk melampaui keterbatasan fisik dalam wujud imajinasi, spirit dan harapan.

    4. Identifikasi kesadaran diri sesungguhnya merujuk pada pemahaman diri sebagai subjek yang dikenali sebagai konstruk yang dibagi bersama, dimiliki sendiri bahkan tidak diketahui atau justru malah orang lain yang memahaminya.

    5. Merujuk pada komunikasi sebagai proses tidak hanya bersifat transmisi, melainkan juga interaksi dan transaksi, maka orientasi komunikasi sesungguhnya tidak semata-

mata pada bagaimana pesan tersampaikan atau bagaimana terjadinya perubahan sikap dan perilaku pasca komunikasi, melainkan juga sangat mempedulikan bagaimana dinamika psikologis pada saat proses itu berlangsung

6. Johnson (1991) mengungkapkan, diperlukan kesediaan untuk menyadari, menerima, mempercayai dan bersikap terbuka pada diri sendiri untuk kemudian secara bersamaan melakukan tindakan yang sama kepada lawan bicara kita.

7. Keterbukaan diri memberikan setidaknya kemanfaatan berupa pembentukan dasar hubungan yang sehat, semakin luasnya ranah informasi yang dibagi dan diketahui bersama, meningkatkan kebahagiaan.

- **Self Efficacy**

1. Unsur konsep diri lainnya adalah keyakinan bagaimana seseorang dapat memiliki kecakapan dalam pencapaian tujuan tertentu.

2. Ketika seseorang tidak memiliki kapabilitas untuk merencanakan atau melaksanakan sesuatu, maka seseorang akan memiliki kecenderungan untuk mengelola diri dengan baik.

3. Berbeda dengan *self esteem* yang berorientasi pada keberhargaan diri, maka *self efficacy* lebih menekankan pada keyakinan untuk mencapai suatu tujuan yang telah ditetapkan atau direncanakan.

4. Keyakinan diri memainkan peran dalam membangun motivasi seseorang dalam mencapai apa yang diyakininya bahkan melampaui sesungguhnya kemampuan standar dirinya.

5. *Self efficacy* sesungguhnya merupakan evaluasi diri atas kesanggungan atau kompetensi diri individu dalam

penyelesaian tugas atau menghadapi rintangan (Bandura,1977)

Pertemuan 4

Topik Perkuliahan

Karakteristik Psikologi Komunikasi

- **Ruang lingkup Psikologi komunikasi** berkaitan dengan bagaimana mencapai komunikasi yang efektif dalam melakukan komunikasi atau interkasi. Untuk itu memahami manusia memang menjadi kemutlakan jika ingin komunikasi kita berhasil/ efektif dalam berkomunikasi dengan orang lain.

- **Karateristik proses komunikasi**

  1. Ciri khas proses komunikasi

     a. komunikasi itu proses yang dinamis

     b. komunikasi itu tak bisa di ulang atau di ubah

  2. Fungsi Komunikasi

     a. memahami diri sendiri dan orang lain

     b. memapankan hubungan yang bermakna

     c. mengubah sikap dan prilaku

- **Analisis komunikasi dalam psikologi**

  Karena psikologi komunikasi berkaitan dengan bagaimana mencapai komunikasi efektif dalam interkasi manusia maka penting untuk diketahui tentang manusia itu sendiri. Setiap manusia mengandung misteri kehidupan masing-masing. Untuk itu, ada empat teori tentang manusia tersebut, diantaranya :

  1) Teori Psikoanalisis

  Tokoh sentral psikoanalisis adalah Sigmund Freud. Beliau adalah pendiri psikoanalisis yang memfokuskan perhatian kepada totalias kepribadian manusia, bukan pada bagian-bagiannya yang terpisah. Menurutnya,

perilaku manusia merupakan hasil interaksi tiga subsistem dalam kepribadian manusia **Id, Ego, dan Superego**.

Id adalah bagian kepribadian yang menyimpan dorongan biologis manusia–pusat instink (hawa nafsu) yaitu :

1. Libido adalah instink reproduktif yang menyediakan energi dasar untuk kegiatan-kegiatan manusia yang konstruktif (bhs. latin eros yaitu tidak sekadar dorongan seksual tapi juga segala hal yang mendatangkan kenikmatan seperti kasih ibu, pemujaan pada Tuhan dan cinta akan diri).

2. Thanatos merupakan instink destruktif dan agresif Ego adalah jembatan tuntutan Id dengan realitas dunia luar, sebagai mediator antara hasrat-hasrat hewani dengan tuntutan rasional dan realistik. Sementara superego adalah hati nurani yang merupakan internalisasi dari norma-norma sosial dan kultural masyarakatnya. Ia memaksa ego untuk menekan hasrat-hasrat yang tak berlainan ke alam bawah sadar.

2) Behaviorisme

Teori ini Lahir sebagai reaksi terhadap instropeksionisme (yang menganalisa jiwa manusia berdasarkan laporanlaporan subjektif) dan juga psikoanalisis.

Behaviorisme hanya ingin menganalisa perilaku yang tampak saja, yang dapat diukur, dilukiskan dan diramalkan. Karenanya sering disebut sebagai teori Belajar. Belajar artinya perubahan perilaku organisme sebagai pengaruh lingkungan. Ia tidak mau mempersoalkan apakah manusia baik atau jelek, rasional atau emosional, tapi hanya ingin mengetahui bagaimana perilakunya dikendalikan oleh faktor-faktor lingkungan. Dari sini muncul istilah homo mechanicus.

3) **Kognitivisme**

Dalam teori ini, muncul paradigma baru bahwa manusia tidak lagi dipandang sebagai makhluk yang bereaksi secara pasif pada lingkungan tapi sebagai makhluk selalu memahami lingkungannya, makhluk yang selalu berpikir (homo sapiens).

Sebagai contoh, apakah penginderaan kita melalui pengalaman langsung, sanggup memberikan kebenaran. Kemampuan alat indera kita dipertanyakan karena seringkali gagal menyajikan informasi yang akurat. Rasionalisme ini tampak jelas pada aliran Gestalt, manusia tidak memberikan respon kepada stimuli secara otomatis. Manusia adalah organisme aktif yang menafsirkan dan bahkan mendistorsi lingkungan.

4) **Humanisme**

Jika teori sebelumnya, seperti behaviorisme yang menyatakan manusia hanyalah mesin yang dibentuk oleh lingkungan, dan psikoanalisis yang menyatakan manusia melulu dipengaruhi oleh naluri primitifnya, keduanya tidak menghormati manusia sebagai manusia. Keduanya tidak menjelaskan aspek eksistensi manusia yang positif dan menentukan, seperti cinta, kreatifitas, nilai dan makna serta pertumbuhan pribadi. Inilah yang diisi oleh psikologi humanistik. Psikologi Humanisme ini mengambil banyak dari psikoanalisis NeoFreudian (sebenarnya Anti-Freudian) tetapi lebih banyak mengambil dari fenomonologi dan eksistensialisme. Hal lain yang membedakan adalah perhatian terhadap makna kehidupan. Manusia bukan saja seorang pelakon dalam panggung masyarakat, bukan saja pencari identitas, tetapi juga pencari makna

- **Faktor personal yang mempengaruhi perilaku manusia :**

1. Faktor biologis

2. Faktor sosiobiologis
3. Emosi dan dikap

- **Faktor situasional yang mempengaruhi perilaku manusia :**
    1. Suasana prilaku
    2. Teknologi
    3. Faktor lingkungan / situasional

Pertemuan 5

Topik Perkuliahan

Kompleksitas Komunikasi

- **Aspek Komunikasi Yang Dapat Diamati *(Observable)***
  1. *Interactants* yaitu orang yang terlibat dalam proses komunikasi, baik sebagai pengirim dan penerima
  2. Symbol yaitu sesuatu yang mewakili sesuatu bisa berwujud huruf, angka, kata, objek, orang atau tindakan
  3. Media yaitu sarana yang dipakai dalam proses komunikasi
- **Aspek Komunikasi Yang Tidak Dapat Diamati (Largely Unobservable)**
  1. Meaning yaitu penciptaan arti dari simbol-simbol komunikasi yang kita buat
  2. Learning yaitu kecenderungan manusia dalam merespon pesan tertentu
  3. Subjectivity yaitu setiap manusia dikatakan unik dan memberi makna yang berbeda-beda terhadap suatu pesan, anehnya komunikasi antar manusia tetap bisa berjalan. Ini sangat terkait dengan pengartian makna berdasar pengalaman masing-masing.
  4. Negotiation yaitu manusia selalu mampu melakukan negosiasi dengan kemampuan adaptif yang menakjubkan.
  5. *Culture* yaitu setiap saat kita belajar dari dan dengan orang lain. Pengaruh ini bisa datang dari orang lain, kelompok, organisasi dan masyarakat.
  6. *Interacting levels* and *Context* yaitu perjalanan komunikasi manusia dalam berbagai konteks dan berbagai tingkatan baik individu, antarindividu, kelompok, organisasi dan masyarakat.
  7. *Self-reference* yaitu hal-hal yang kita katakan, kerjakan dan intepretasikan kata-kata dan tindakan orang lain

adalah refleksi dari pengalaman, kebutuhan dan harapan kita sendiri.

8. *Self-reflexivity* yaitu adanya kemampuan kesadaran diri sendiri.
9. *Inevitability* yaitu bahwa manusia tidak dapat tidak pasti berkomunikasi

Pertemuan 6

Topik Perkuliahan

Komunikasi verbal & Non Verbal

- **Komunikasi Verbal** merupakan komunikasi dengan menggunakan simbol-simbol verbal. Simbol verbal bahasa merupakan pencapaian manusia yang paling impresif. Saat ini lebih dari 10.000 bahasa dan dialek digunakan seluruh manusia di dunia. Setiap bahasa memiliki aturan-aturan

  1. Onologi yaitu cara bagaimana suara dikombinasikan untuk membentuk kata
  2. Sintaksis yaitu cara bagaimana kata dikombinasikan hingga membentuk kalimat
  3. Semantik yaitu arti kata
  4. Pragmatis yaitu bagaimana cara bahasa digunakan

- **Bagaimana kemampuan berbahasa** muncul Ada dua teori yang menjelaskan hal ini yaitu teori belajar dari behaviorisme dan teori Nativisme dari Noam Chomsky. Menurut teori belajar ini, anak-anak memperoleh pengetahuan bahasa melalui tiga proses:

  1. Asosiasi yaitu melazimkan suatu bunyi dengan objek tertentu
  2. Imitasi yaitu menirukan pengucapan dan struktur kalimat yang didengar, dan
  3. Peneguhan yang merupakan ungkapan kegembiraan yang dinyatakan ketika anak mengucapkan kata-kata itu dengan benar.

- Ray Birdwhistell mengatakan hanya 30-35% komunikasi manusia dilangsungkan melalui kata-kata (verbal) dan selebihnya dengan cara-cara nonverbal.
- Dale Leathers menyebutkan enam alasan penting dari pesan nonverbal yaitu:

  1. Faktor nonverbal sangat menetukan makna dalam KAP
  2. Lebih cermat dalam penyampaian perasaan dan emosi
  3. Relatif bebas dari penipuan, distorsi dan kerancuan
  4. Mempunyai fungsi metakomunikatif untuk komunikasi berkualitas tinggi
  5. Lebih efesien dibanding verbal
  6. Merupakan saran sugesti yang paling tepat.
- **Adapun Fungsi Pesan Nonverbal, menurut Mark L. Knapp :**

  1. Repetisi
  2. Substitusi
  3. Komplemen
  4. Kontradiksi
  5. Aksentuasi

Pertemuan 7

Topik Perkuliahan

Komunikasi Interpersonal

- **Sensasi** dari kata sense artinya alat pengindraan, yang menghubungkan organisme dengan lingkungannya. Sensasi adalah pengalaman elementer yang segera, yang tidak memerlukan penguraian verbal, simbolis, atau konseptual dan terutama sekali berhubungan dengan kegiatan alat indera (Benyamin B. Wolman).

- **Memori** adalah sistem yang sangat berstruktur, yang menyebabkan organisme sanggup merekam fakta tentang dunia dan menggunakan pengetahuannya untuk membimbing perilakunya (Schlessinger dan Groves). Adapun proses memori adalah perekaman, penyimpanan dan pemanggilan.

- **Persepsi** adalah proses pencarian informasi oleh individu untuk dimengerti dan dipahaminya. Persepsi juga diberi arti sebagai pengalaman tentang objek, peristiwa atau hubungan-hubungan yang diperoleh dengan menyimpulkan informasi dan menafsirkan pesan (Rakhmat). Hubungan sensasi dan pesrsepsi adalah sensasi merupakan bagian persepsi. Walaupun begitu menafsirkan makna informasi inderawi tidak hanya melibatkan sensasi, tetapi juga atensi, ekspetasi, motivasi dan memori (Desiderato).

    1. Perhatian adalah proses mental ketika stimuli atau rangkaian stimuli menjadi menonjol dalam kesadaran pada saat stimuli lainnya melemah (Kenneth E.Andersen).

    2. Faktor Eksternal yang mempengaruhi: gerakan, intensitas, kebaruan dan perulangan. Sementara faktor internal penaruh perhatian adalah faktor biologis, sosiopsikologis dan sosiogenis.

3. Faktor fungsional yang berasal dari kebutuhan, pengalaman masa lalu dan hal-hal lain sebagai disebut faktor personal.

4. Faktor struktural berasal dari sufat stimuli fisik dan efek-efek saraf yang ditimbulkan pada sistem saraf individu.

- **Berpikir** adalah proses kerjanya akal dalam upaya mendapatkan pengertian dan pengetahuan. Berpikir dilakukan untuk memahami realitas dalam rangka mengambil keputusan, memecahkan persoalan, dan menghasilkan sesuatu yang baru (pemikiran/teori). Anita Taylor mendefinisikan berpikir sebagai proses penarikan kesimpulan.

Pertemuan 9

Topik Perkuliahan

Kognisi Sosial

- Menurut Baron & Byrne (2000) kognisi sosial merupakan cara individu untuk menganalisa, mengingat dan menggunakan informasi mengenai kejadian atau peristiwa-peristiwa sosial**.**

- **Dalam menganalisa suatu peristiwa, terdapat 3 proses :**

  1. **attention** : proses pertama kali terjadi dimana individu memperhatikan gejala-gejala sosial yang ada disekelilingnya

  2. **encoding** : memasukkan apa yang diperhatikan ke dalam memorinya dan menyimpannya

  3. **retrieval** : apabila kita menemukan gejala yang mirip kita.

- **Terdapat 3 macam jenis skema, yaitu:**

  1. **P*erson :*** gambaran mengenai atribut-atribut atau ciri-ciri dari individu lain atau diri individu itu sendiri

  2. ***Roles :*** gambaran mengenai tugas dan peranan individu-individu di sekeliling kita

  3. ***Events :*** gambaran mengenai peristiwa-peristiwa sosial yang dialami atau dilihat individu sehari-hari.

- **Berpikir jalan pintas (*heuristic)*** individu cenderung malas untuk berpikir kompleks sehingga cenderung menyederhanakan suatu peristiwa yang dialami. Penyederhanaan itu dilakukan dengan cara:

a. **representasi** individu mengambil kesimpulan mengenai suatu gejala sosial hanya berdasarkan pada ciri-ciri tertentu

b. **priming** pengambilan kesimpulan berdasarkan pengalaman yang baru saja terjadi atau yang paling sering dialami

c. base rate fallacy pengambilan kesimpulan dengan cara melakukan generalisasi pada sekelompok individu berdasarkan perilaku individu lain

d. **keterbatasan informasi yang tersedia** pengambilan kesimpulan berdasarkan informasi yang minim.

- **Berfikir Ilusi (illusory Thinking)** ilusi dalam konsep psikologi adalah kesalahan dalam mempersepsi sesuatu. Dalam psikologi sosial, individu sering mengalami kesalahan dalam mempersepsi sesuatu yang mengakibatkan terjadinya kesalahan pula dalam kognisi sosial.

- **Berfikir ilusi dapat dibedakan menjadi 3 :**

a. Ilusi tentang korelasi (*illusory correlation)* ilusi ini terjadi apabila individu menghubungkan dua hal yang tampaknya berhubungan padahal sebenarnya tidak

b. Ilusi kontrol (*illusory control)* individu menganggap seakan-akan dirinya dapat mengendalikanlingkungan

c. Penilaian terlalu percaya diri (*overconfidence judgement)* individu salah memberikan penilaian atau menarik kesimpulan akibat terlalu percaya pada dirinya sendiri.

- **Teori Kognitif di Indonesia,** Teori kognitif mungkin paling diterima untuk menerangkan perilaku sosial di Indonesia. Ada perbedaan struktur kognisi pada manusia Timur dan manusia Barat. Perbedaan tersebut, yaitu :

1. Kategorisasi terjadi karena ada norma yang berbeda

2. Tidak ada batas yang tegas antara satu golongan dengan golongan lain sehingga pada saat yang bersamaan dua kategori atau lebih dapat dijadikan satu → di dunia Timur

3. Perbedaan dalam perkembangan diri "aku" *Barat → jelas ada pemisahan "aku" dengan orang-orang lain* diluar "aku" *Timur → perbedaan tersebut tidak jelas*

Pertemuan 10

Topik Perkuliahan

Persepsi Sosial

- Persepsi adalah proses membuat penilaian (*judgement*) atau membangun kesan (*impression*) mengenai berbagai macam hal yang terdapat dalam lapangan penginderaan seseorang. Penilaian atau pembentukan kesan ini adalah dalam upaya pem berian makna kepada hal-hal tersebut.(Harvey & Smith; Wrigthsman & Deaux)
- Persepsi adalah memberikan makna pada stimuli inderawi *(sensor stimuli).*
- Stimulus didapat dari proses penginderaan terhadap objek, peristiwa, atau hubungan-hubungan antar gejala yang selanjutnya diproses oleh OTAK
- Persepsi bermula dari penginderaan, diolah kealam pikiran dan berakhir dengan penafsiran
- Persepsi bersifat selektif
- Selektivitas persepsi berhubungan dengan pemilihan stimulus dari berbagai faktor eksternal dan internal yang mendapat perhatian individu.
- **Persepsi sosial** adalah bagaimana kita membuat kesan pertama, prasangka apa yang mempengaruhi mereka, jenis informasi apa yang dipakai untuk sampai pada kesan tersebut, dan bagaimana akuratnya pesan itu (David O Sears, et. al, 1994)
- Persepsi sosial berhubungan dengan adanya rangsangn2 sosial dan banyak mengandung unsur subjective
- Persepsi seseorang terhadap orang lain dipengaruhi karakteristik orang yang menilai dan yang dinilai.

1. Menilai seseorang atas dasar persepsi seseorang sebagai bagian dari suatu kategori.
2. Halo Effect, menarik kesan umum mengenai seseorang berdasarkan satu karakteristik/ciri.

- **Aspek dalam persepsi sosial** Komunikasi non verbal: kom antar individu yg melibatkan bahasa non-lisan dari ekspresi wajah, kontak mata, gerak tubuh & postur
- Atribusi: proses kompleks dimana kita berusaha memahami alas an-alasan indivisu berperilaku tentang dalam situasi. Pembentukan kesan: bagaimana membangun kesan pertama dengan orang lain. Sejauhmana ketepatan persepsi sosial itu
- **Faktor persepsi sosial -Variable Object-Stimulus** Dalam persepsi ini apa yg muncul dlm persepi tergantung pada petunjuk-petunjuk yang dapat tertangkap oleh penginderaan kita, misalnya Gerakan, ekspresi wajah, cara duduk dll. Melalui berbagai petunjuk yang didapat, kita mengkonstruksikan apa yang masuk dalam penginderaan kita, sehingga kita dapat menarik kesimpulan bahwa si A berwatak dingin, si B mempunyai hati yang busuk dll.
- **Variable diri persepsor** Persepsi merupakan proes pengideraan ktif yang melibatkan diri perseptornya. Banyak sekali faktor pada diri perseptor yang dapat mempengaruhi veridikalitas perspsinya, yaitu :

    1. . Pengalaman
    2. Inteligensi
    3. Kemampuan menghayati stimulus
    4. Ingatan
    5. Disposisi kepribadian
    6. Sikap terhadap obyek stimulus

7. Kecemasan
8. Pengharapan

Pertemuan 11

Topik Perkuliahan

SIKAP (Attitude)

- Dari berbagai definisi dapat disimpulkan beberapa hal :

  1. Sikap adl kecenderungan bertindak, berpersepsi, berpikir dan merasakan dalam menghadapi objek, ide, situasi atau nilai.

  2. Sikap mempunyai daya pendorong atau motivasi. Sikap bukan sekedar rekaman masa lalu, tetapi juga menentukan apakah orang harus pro atau kontra terhadap sesuatu, menentukan apa yg disukai, diharapkan dan inginkan, mengesampingkan apa yg tidakdiinginkan, apa yg harus dihindari.

  3. Sikap relatif menetap.

  4. Sikap mengandung aspek evaluatif: artinya mengandung nilai menyenangkan atau tidak menyenangkan

  5. Sikap timbul dari pengalaman; tidak dibawa sejak lahir, tetapi merupakan hasil belajar.

- **Sikap sosial** : sikap yang dinyatakan dengan cara2 kegiatan yg sama dan berulang terhadap objek sosial. **Attitude sosial** dinyatakan tidak hanya oleh seseorang tetapi juga oleh orang lain yg sekelompok atau semasyarakat. **Attitude sosial** menyebabkan terjadinya tingkah laku yg khas dan berulang-ulang terhadap objek sosial.

- **Sikap Individu** dimiliki oleh seorang demi seorang saja. **Attitude individual** berkenaan dengan objek2 yg bukan merupakan objek perhatian sosial. **Attitude individual** itu turut pula dibentuk karena sifat2 pribadi kita sendiri.

- **Pembentukan dan Perubahan Sikap** Pembentukan senantiasa berlangsung dalam interaksi manusia dan berkaitan dengan objek tertentu. Interaksi sosial bisa terjadi di dalam kelompok maupun di luar kelompok. Yang dimaksud interaksi diluar kelompok adalah interaksi dengan hasil buah kebudayaan manusia yg sampai kepada anggota kelompok tertentu melalui media komunikasi seperti surat kabar, radio, tv, buku dll. **Faktor internal** meliputi selektivitasnya sendiri, daya pilihnya sendiri atau minat perhatiannya untuk menerima dan mengolah pengaruh2 yg datang dari luar dirinya itu. **Faktor eksternal** meliputi sifat, isi pandangan baru yg ingin diberikannya itu, siapa yg mengemukakannya dan siapa yang menyokong pandangan baru tersebut, dengan cara bagaimana pandangan itu diterangkan dan dalam situasi bagaimana attitude baru itu diperbincangkan.

- **Prasangkan sosial** merupakan sikap perasaan orang-orang terhadap golongan manusia tertentu, golongan ras atau kebudayaan yg berbeda dengan golongan orang yg berprasangka itu. Prasangka sosial terdiri atas attitude-attitude sosial yg negatif terhadap golongan lain.

- Prasangka sosial lambat laun akan membentuk tindakan2 diskriminatif. Adanya prasangka sosial akan dibarengi dengan stereotip yakni gambaran atau tanggapan tertentu mengenai sifat2 dan watak pribadi orang lain. Stereotip biasanya terbentuk berdasarkan keterangan2 yg kurang lengkap dan subjektif terhadap orang atau kelompok lain

Pertemuan 12

Topik Perkuliahan

Interaksi Sosial

- Interaksi sosial merupakan hubungan sosial yg dinamis menyangkut hubungan antara orang perorangan, antara kelompok-kelompok manusia, maupun antara perorangan dengan kelompok manusia (Soekanto, 2002: 62)
- Syarat terjadinya interaksi sosial adalah adanya kontak sosial dan komunikasi
- **Kontak Sosial** berasal dr bahasa latin *con* atau *cum* (bersama-sama) dan *tango* (menyentuh), jadi artinya secara harfiah adl bersama menyentuh. Secara fisik kontak sosial baru terjadi apabila adanya hubungan fisikal, sebagai gejala sosial hal itu bukan semata-mata hubungan badaniah karena hubungan sosial terjadi tidak saja secara menyentuh seseorang, namun dapat berhubungan dengan orang lain tanpa harus menyentuhnya.
- Kontak sosial dapat berlangsung dalam 5 bentuk :

1. Dalam bentuk proses sosialisasi yg berlangsung antara pribadi orang per orang
2. Antara orang per orang dengan suatu kelompok atau sebaliknya
3. Antara kelompok dengan kelompok dalam satu komunitas
4. Antara orang per orang dengan masyarakat global di dunia internasional

5. Antara orang per orang, kelompok, masyarakat dan dunia global, dimana kontak sosial terjadi secara simultan diantara mereka

- **Komunikasi** Sosiologi menjelaskan komunikasi sebagai sebuah proses memaknai yang dilakukan oleh seseorang terhadap informasi, sikap dan perilaku orang lain yang berbentuk pengetahuan, pembicaraan, gerak gerik atau sikap, perilaku dan perasaan-perasaan sehingga seseorang membuat reaksi-reaksi terhadap informasi, sikap dan perilaku tersebut berdasarkan pada pengalaman yg pernah dia alami. Komunikasi adalah proses pertukaran pesan dari komunikator ke komunikan melalui media dan menimbulkan efek tertentu.

- Pemaknaan terhadap informasi bersifat subjektif dan kontekstual. Subjektif artinya masing pihak memiliki kapasitas untuk memaknai informasi yg disebarkan atau yg diterimanya berdasarkan pada tingkat pengetahuan kedua pihak. Sedangkan sifat kontekstual adl bahwa pemaknaan itu berkaitan erat dengan kondisi waktu dan tempat dimana informasi itu ada dan dimana kedua belah pihak berada.

- **Faktor yang mendasari Interkasi Sosial**

1. **Imitasi** yaitu proses peniruan. Terdiri dari imitasi positif dan negatif. Imitasi bukan merupakan dasar pokok dari semua interaksi sosial melainkan merupakan suatu segi dari proses interaksi sosial, yg menerangkan mengapa dan bagaimana dapat terjadi keseragaman dalam pandangan dan tingkah laku diantara orang banyak.

2. **Faktor sugesti** Suatu proses dimana seorang individu menerima suatu cara penglihatan atau pedoman2 tingkah laku dari orang lain tanpa kritik terlebih dahulu.

3. **Faktor indentifikasi** Kecenderungan atau keinginan seseorang untuk menjadi sama dengan orang lain. Proses ini terjadi secara otomatis, bawah sadar dan objek identifikasi itu tidak dipilih secara rasional, tetapi berdasarkan penilaian subjektif, berperasaan.

Pertemuan 13

Topik Perkuliahan

Kelompok Sosial

- Menurut **Sheriffs** kelompok sosial adl suatu kesatuan sosial yg terdiri atas dua atau lebih individu yg telah mengadakan interaksi sosial yg cukup intensif dan teratur sehingga di antara individu itu sudah terdapat pembagian tugas, struktur, dan norma2 tertentu yg khas bagi kesatuan sosial tersebut.

- **Baron dan Byrne** menyebutkan bahwa kelompok mempunyai 2 tanda psikologis: Pertama; anggota2 kelompok merasa terikat dengan kelompok– ada *sense of belonging*– yg tidak dimiliki orang yg bukan anggota. Kedua ; nasib angota2 kelompok saling bergantung sehinga hasil setiap orang terkait dalam cara tertentu dengan hasil yg lain.

- **Ciri-ciri Kelompok** Terdapat dorongan (motif) yg sama pada individu-individu yang menyebabkan terjadinya interaksi diantaranya ke arah tujuan yg sama. Terdapat akibat-akibat interaksi yg berlainan terhadap individu yg satu dari yg lain berdasarkan reaksi2 dan kecakapan yg berbeda-beda antara individu yg terlibat di dalamnya. Oleh karena itu, lambat laun mulai terbentuk pembagian tugas serta struktur tugas-tugas tertentu dalam usaha bersama untuk mencapai tujuan yg sama itu. Pembentukan dan penegasan struktur atau organisasi kelompok yg jelas dan terdiri atas peranan-peranan dan kedudukan hierarkis yg lambat laun berkembang dengan

sendirinya dalam usaha pencapaian tujuannya. Terjadinya penegasan dan peneguhan norma-norma pedoman tingkah laku anggota kelompok yg mengatur interaksi dan kegiatan anggota kelompok dalam merealisasikan tujuan kelompok.

- **Perbedaan kelompok sekunder & Primer dari karakteristik komunikasinya**

Kelompok Primer	Kelompok Sekunder
Kualitas komunikasi dalam & meluas	Kualitas komunikasi dangkal & terbatas
Komunikasi bersifat personal	Komunikasi bersifat impersonal
Komunikasi lebih meningkatkan aspek hubungan	Komunikasi lebih mementingkan isi
Komunikasi bersifat ekspresif	instrumental
informal	formal

- **Organisasi sosial** merupakan sebuah institusi spesifik yang mengacu pada kelompok khusus spesifik dari orang2 aktual (benar2 ada) yg digolongkan dengan kepemilikan sebagai berikut:
    1. Produk budaya (gedung, doa, lagu, tarian)
    2. Nama kumpulan atau simbol
    3. Pola2 tindakan khusus
    4. Sistem kepercayaan umum dan pelaksanaan agen-agen atau teknik-teknik.

- **Pemimpin Efektif** dalam kelompok adl orang yg dipercaya oleh anggota kelompoknya bahwa ia dapat memahami dan mementingkan kebutuhan2 kelompoknya dalam usaha2nya sebagai pemimpin. Kepemimpinan merupakan keseluruhan dari keterampilan dan sikap yg diperlukan oleh tugas pemimpin.
- **Tugas Pemimpin** Pada umumnya tugas pemimpin adl mengupayakan agar kelompok yg dipimpinnya dapat merealisasikan tujuannya dengan sebaik-baiknya dalam kerjasama yg produktif dan dalam keadaan2 bagaimanapun yg dihadapi kelompoknya.
- **Floyd Ruch merumuskan tugas pemimpin :**

  1. Structuring the situation (menata situasi)

  2. Controlling group behavior (mengontrol prilaku kelompok)

  3. Spokesman of the group (juru bicara kelompok)

Pertemuan 14

Topik Perkuliahan

Hubungan Interpersonal

- **Hubungan interpersonal** merupakan interaksi timbal balik antara dua orang atau lebih dalam berkomunikasi. Jadi ketika kita berkomunikasi kita tidak hanya menentukan *content* melainkan juga menentukan *relationship.*
- Dari segi psikologi komunikasi, kita dapat menyatakan bahwa:
  1. Makin baik hubungan interpersonal,
  2. Makin terbuka orang untuk mengungkapkan dirinya;
  3. Makin cermat persepsinya tentang orang lain dan persepsi dirinya
  4. Sehingga makin efektif komunikasi yang berlangsungdiantara komunikan.
- **Faktor hubungan interpersonal**

1. Hubungan diadik Merupakan hubungan atara dua individu. Kebanyakan hubungan kita dengan orang lain bersifat diadik. William Wilmot mengemukakan beberapa ciri khas hubungan diad :

a. Setiap hubungan diad memiliki tujuan khusus
b. Individu dalam hubungan diad menampilkan wajah yang berbeda dengan „wajah‟ yang ditampilkannya dalam hubungan diad yang lain.
d. Pada hubungan diad berkembang pola komunikasi (termasuk pola berbahasa) yang unik/khas yang akan membedakan hubungan tersebut dengan hubungan diad yang lain.

2. *Hubungan Triadik* Merupakan hubungan antara tiga orang. Dibandingkan hubungan diadik, hubungan triadik :

a. Lebih kompleks
b. Tingkat keintiman/kedekatan anatarindividu lebih rendah, dan

c. Keputusan yang diambil lebih didasarkan voting atau suara terbanyak (dalam hubungan diad, keputusan diambil melalui negosiasi.

- **Berdasarkan tujuan yang dicapai :**

1. **Hubungan Tugas** Merupakan sebuah hubungan yang terbentuk karena tujuan menyelesaikan sesuatu yang tidak dapat dikerjakan oleh individu sendirian. Misalnya hubungan antara pasien dengan dokter, hubungan mahasiswa dalam kelompok untuk mengerjakan tugas tertentu, dsb.
2. **Hubungan Sosial** Hubungan yang tidak terbentuk dengan tujuan untuk menyelesaikan sesuatu. Hubungan ini terbentuk baik secara personal dan sosial (*social relationship).* Sebagai contoh adalah hubungan dua sahabat dekat,

- **Berdasarkan jangka waktu**

1. **Hubungan jangka pendek** Merupakan hubungan yang sementara sifatnya,hanya berlangsung sebentar. Misalnya hubungan antara dua orang yang saling menyapa ketika bertemu di jalan.
2. **Hubungan Jangka Panjang** Hubungan ini berlangsung dalam waktu yang lama. Semakin lama suatu hubungan semakin banyak investasi yang ditanam didalamnya (misalnya berupa emosi atau perasaaan, materi, waktu, komitmen dan sebagainya). Dan karena investasi yang ditanam itu banyak maka semakin besar usaha kita untuk mempertahankannya.

- **Perkembangan hubungan Interpersonal**

1. Inisiasi, merupakan tahap paling awal dari suatu hubungan interpersonal. Pada tahap ini individu memperoleh data mengenai masing-masing melalui petunjuk nonverbal seperti senyuman, jabatan tangan, pandangan sekilas, dan gerakan tubuh tertentu.

2***. Eksplorasi.*** Tahap ini merupakan pengembangandari tahap inisiasi dan terjdai tidak lama sesudah inisiasi. Disini mulai

dijajaki potensi yang ada dari setiap individu serta dipelajari kemungkinan-kemungkinan yang ada dari suatu hubungan.

3. ***Intensifikasi.*** Pada tahap ini, individu harus memutuskan, baik secara verbal maupun nonverbal-apakah hubungan akan dilanjutkan atau tidak.
4. ***Formalisasi.*** Dalam perkembangannnya hubungan yang telah berjalan itu perlu diformalkan. Pada tahap ini tiaptiap individu secara bersama mengembangkan simbolsimbol, pola-pola komunikasi yang disukai, kebiasaan dan lain sebagainnya. Contoh hubungan dua orang berpacaran diformalkan dengan tukar cincin. Hubungan jual beli diformalkan dengan penandatanganan akta jual beli dan sebagainya.
5. ***Redefinisi.*** Sejalan dengan waktu individu tidak dapat menghindarkan diri dri perubahan.Perubahan ini mampu menciptakan tekanan terhadap hubungan yang tengah berlangsung. Konsekuensinya adalah individu perlu mendefinisikan kembali hubungan yang sedang dijalankan.
6. ***Deteriorasi.*** Kemunduran atau melemahnya suatu hubungan kadang tidak disadari oleh mereka yang terlibat dalam hubungan tersebut. Jika kemunduran yang terjadi itu tidak segera diantisipasi maka bukan tidak mungkin hubungan yang terbentuk itu akan mengalami kehancuran

Pertemuan 15

Topik Perkuliahan

Komunikasi Massa

- **Hubungan komunikasi massa dengan komunikasi interpersonal**

Pada tahun 1966, Elihu Katz dan Paul Lazarfeld mempublikasikan *Personal Influence*, yang menjelaskan hubungan antara komunikasi massa dan komunikasi interpersonal. Mereka menggambarkan komunikasi interpersonal sebagai variabel intervening (perantara) antara media massa dan perubahan perilaku. Hubungan lain antara komunikasi massa dan komunikasi interpersonal dapat dilihat pada pemikiran Everett Rogers dalam Difussion of Innovations (1962). Rogers menjelaskan antara peran ang saling melengkapi antara saluran media massa dan komunikasi interpersonal ketika seseorang memutuskan untuk menerima atau menolak inovasi. Hubungan ketiga antara komunikasi massa dengan komunikasi interpersonal dapat dilihat pada efek sosialisasi dari media massa. Media massa adalah salah satu sumber tempat orang belajar tentang masyarakat sekitarnya. Dalam hal ini media massa mempengaruhi cara orang berhubungan satu sama lain dalam tingkat interpersonal.

- **Pengaruh individu pada Individu**

Sudah dipahami bersama bahwa media memang berpengaruh terhadap individu, yang menjadi permasalahannya adalah seberapa besar dan kuatkah pengaruh media pada individu? Benarkah bahwa media demikian kuatnya berpengaruh pada individu? Banyak kasus yang menunjukkan bahwa media berpengaruh besar terhadap individu, misalnya kasus perkosaan yang dimuat di media massa merangsang orang yang

menontonnya untuk juga melakukan kejahatan yang sama. Kasus cerita-cerita di film yang memberikan inspirasi pada penontonnya untuk meniru apa yang mereka lihat di film tersebut, dan masih banyak kasus lain yang menimbulkan kekhawatiran banyak pihak tentang bahaya media massa. Konsep atau pandangan yang demikian tentang media mendominasi dunia komunikasi selama beberapa dekade sampai kemudian muncul penelitian baru yang memberikan beberapa catatan khusus tentang keampuhan media. Penelitian tersebut menemukan bahwa media tidak berpengaruh secara merata kepada semua orang. Ada yang terpengaruh dengan kuat ada yang tidak terpengaruh. Studi yang dilakukan oleh Hadley Cantril dari Universitas Princeton ini menyimpulkan bahwa daya kritis (critical ability) merupakan variabel paling signifikan berkaitan dengan respons individu terhadap siaran media (radio). Daya kritis didefinisikan secara umum sebagai kapasitas untuk mengambil keputusan intelegensi. Temuan Cantril ini dengan demikian maju satu langkah dari teori peluru yang berkembang sebelumnya. Studi Cantril menunjukkan bahwa pengaruh itu berbeda, bergantung pada daya kritis dan tingkat pendidikan si anggota khalayak.

- **Efek media massa**

Buku The effect of Mass Communications karya Joseph lapper (1960) menunjukkan bahwa faktor-faktor sosial dan psikologis "memperantarai" efek langsung media massa. Serangkaian faktor perantara itu adalah proses selektif, proses kelompok, norma kelompok dan opinion leader. Sementara itu McQuail merangkum penelitian yang ada tentang efek sebagai berikut:

1. Bila efek terjadi, maka efek itu sering berbentuk peneguhan dari sikap dan pendapat yang ada.
2. Efek itu berbeda-beda tergantung pada prestise atau penilaian terhadap sumber komunikasi.
3. Makin sempurna monopoli komunikasi massa, makin besar kemungkinan perubahan pendapat dapat ditimbulkan pada arah yang dikehendaki.
4. Sejauh mana suatu persoalan dianggap penting oleh khalayak akan mempengaruhi kemungkinan pengaruh media massa.

5. Pemilihan dan penafsiran isi oleh khalayak dipengaruhi oleh pendapat, kepentingan yang ada serta norma kelompok.
6. Struktur hubungan interpersonal pada khalayak mengantarai arus isi komunikasi, membatasi dan menentukan efek yang terjadi.