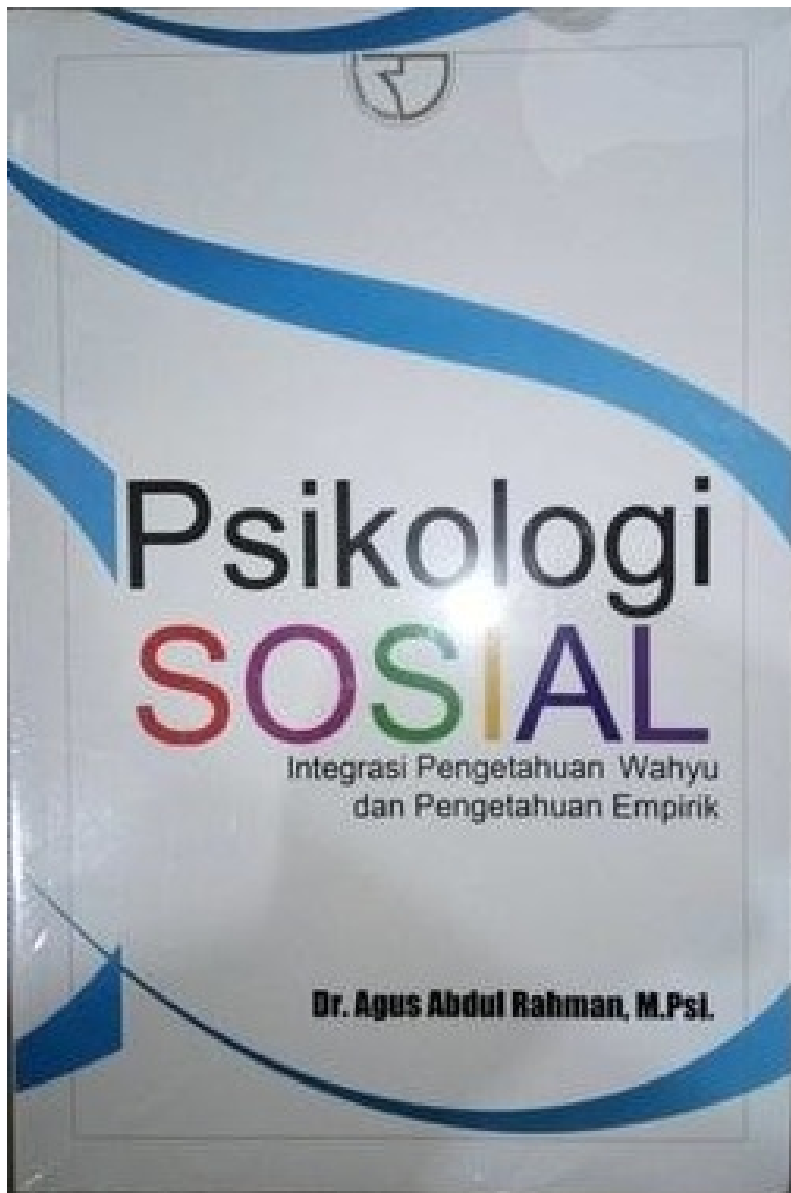


BOOK REVIEW
Menilik Kajian Psikologi Sosial

Ahmad Masrur Firosad
(MAGISTRA Indonesia, Email: afirosad@gmail.com)



Judul Buku: Psikologi Sosial
(Integrasi Pengetahuan Wahyu dan Pengetahuan Empirik)

Penulis: Dr. Agus Abdul Rahman, M. Psi
Penerbit: PT Raja Grafindo Persada

A. PENGANTAR PSIKOLOGI SOSIAL

Penulis buku ini Agus Abdurrahman memulai bahasan bukunya dengan beberapa definisi psikologi diantaranya mengutip pendapat Allport psikologi sosial adalah suatu disiplin ilmu yang mencoba memahami dan menjelaskan bagaimana pikiran, perasaan, dan perilaku individu yang dipengaruhi oleh keberadaan orang lain, baik nyata, imajinasi, maupun karena tuntutan peran sosial. sementara menurut Lindsminth, Strauss dan Denzim (1991) psikologi sosial adalah ilmu yang mempelajari keterkaitan antara kehidupan dan struktur sosial antara biografi dan masyarakat.

Psikologi sosial yang dikembangkan oleh ilmuwan yang mempunyai latar belakang psikologi cenderung memandang psikologi sosial sebagai akibat dari faktor-faktor individual *psychological social psychology*, sedangkan psikologi sosial yang dikembangkan oleh ilmuwan yang mempunyai latar belakang sosiologi cenderung memandang perilaku sosial sebagai akibat faktor-faktor sosial *sociological social psychology*.

1. Sejarah Singkat Psikologi Sosial

Mempelajari sejarah perkembangan psikologi sosial tetap penting walaupun perkembangan psikologi sosial tidak bisa dilepaskan dari terapan perkembangan budaya, politik, sains, ataupun peristiwa-peristiwa menarik yang terjadi pada zaman

nya. Aristoteles seorang filsuf yang disebut pakar psikologi sosial yang paling pertama, percaya bahwa secara alamiah manusia bersifat sosial.

Pada tahun 1908, psikologi sosial mulai diakui sebagai suatu disiplin ilmu yang mandiri. Hal itu tidak lepas dari terbitnya dua buku *textbooks* yang masing-masing ditulis oleh Mcdaugall atau Edward Ros. pada tahun 1940-1960-an, penelitian psikologi sosial semakin luas pada periode tersebut, muncul teori-teori penting mengenai diagnosis kognitif, perbandingan sosial, kepatuhan, atribusi sosial, dan lain-lain. pada tahun 1970-an, mulai muncul kritik terhadap psikologi sosial, beberapa tokoh mempertanyakan dominasi penelitian eksperimental dan meragukan status psikologi sosial sebagai science. Dan pada periode 1976-1990-an, ditandai dengan revolusi kognitif. Teori-teori yang berbasis perspektif kognitif banyak bermunculan dalam berbagai isu. Pada periode ini pun mulai muncul upaya mengintegrasikan antara kognisi sosial dan kehidupan sosial.

2. Tokoh-tokoh Psikologi Sosial

- a. Norman Triplett
- b. Gabriel Tarde (1843-1904)
- c. Gustave Le Bon (1841-1931)
- d. William McDougall (1871-1938)
- e. Floyd H. Allport (1890-1978)
- f. Kurt Lewin (1890-1947)
- g. Leon Festinger (1919-1989)
- h. Henri Tajfel (1919-1982)
- i. Serge Maschavici

3. Perspektif dalam psikologi sosial

Didalam menjelaskan perilaku sosial, terdapat beberapa perspektif yang selama ini berkembang dalam psikologi sosial. Sampai sejauh ini yang paling sering disebut-sebut adalah:

- a. perspektif evolusi, perspektif ini berpandangan bahwa perilaku sosial merupakan produk dari insting dan faktor genetik yang sifatnya diturunkan.
- b. Perspektif belajar sosial, berbeda dengan evolusi yang bersifat universal dan pesimistis, perspektif belajar sosial menekankan pada pengalaman spesifik yang dialami seseorang.
- c. Perspektif sosio kultural, Perspektif sosio kultural beranggapan bahwa perilaku sosial bervariasi dipengaruhi oleh latar belakang kultural, struktur, dan norma sosial.
- d. Perspektif sosial-kognitif, Perspektif kognitif menekankan peran penting dari proses kognitif terhadap perilaku.
- e. Perspektif psikologi islam

Sebagai ilmu, psikologi tidak lepas dari kritik. Kritik tersebut sudah dimulai semenjak kant sampai dengan teori postkolonial (teo 2005). Psikologi sosial sebagai turunan dari psikologi tentu secara tidak langsung tidak luput dari kritik tersebut.

Beberapa tokoh memandang pentingnya spiritualitas di dalam menjelaskan perilaku manusia dalam perkembangannya, pemahaman tersebut melahirkan psikologi

transpersonal, sufi, ataupun psikologi Islam. Spero (1992) menyampaikan argumentasi mengenai pentingnya ilmu psikologi untuk mempertimbangkan hubungan personal dengan Tuhan sebagai realitas psikologi yang penting didalam memahami perkembangan psikologis manusia. Manusia pun mempunyai potensi akan kehilangan kesempurnaannya. Derajat manusia yang sempurna bisa turun ke taraf yang bahkan lebih rendah dari pada binatang:

- a. QS At-tiin (95): 4-5
- b. QS Al-Araaf (7): 179
- c. QS Al-furqan (25): 44

Untuk mempelajari jiwa tidak cukup hanya dengan mempelajari realitas empiris (ayat kauniah). Allah SWT, mengidharatkan bahwa kita bisa mendapatkan melalui al-quran (ayat qauniah). Untuk mendapatkan pengetahuan holistik mengenai hukum-hukum perilaku manusia, kita harus meneliti baik ayat-ayat kauniah maupun ayat-ayat qauliyah. Penelitian terhadap ayat kauniah akan menghasilkan pengetahuan empirik, sedangkan penelitian terhadap ayat qauliyah akan menghasilkan pengetahuan wahyu.

B. PERSEPSI DIRI, MEMAHAMI DIRI SENDIRI

Menurut penulis *Self* sudah lama menjadi bahasan serius dari filsafat. Hattie (dalam rayner, 2001), Leary dan Tangney (2003), bahasan mengenai *self* bisa ditemukan pada karya-karya filsuf klasik seperti Plato ataupun

Aristoteles (428-347 SM). Keduanya disebut-sebut sebagai orang yang pertama kali melakukan pembahasan intelektual mengenai *self*. Leary dan Tangney (2003) juga menyebutkan adanya bukti bahwa di dunia timur sebenarnya sudah lebih awal membicarakan masalah *self* tersebut. Seperti dalam *upanishade* yang ditulis di India sebelum tahun 600 SM, *tao te ching* di Cina pada tahun 500 SM, dan filsafat Gautama Buddha pada tahun 563-483 SM. Bahasa yang cukup detail mengenai *self* dalam perspektif psikologi pertama kali disampaikan oleh William James pada tahun 1890-an.

Self adalah kelengkapan psikologis yang memungkinkan refleksi diri berpengaruh terhadap pengalaman kesadaran, yang mendasari semua jenis persepsi, kepercayaan dan perasaan tentang diri sendiri, serta yang memungkinkan orang untuk meregulasi perilakunya sendiri. Hati merupakan pusat ilmu pengetahuan (*ma'rifat*) dan mempunyai kuasa untuk mengatur dan menguasai semua anggota tubuh *executive agents*.

1. Persepsi diri (*self perception*)

Persepsi merupakan proses pemaknaan terhadap stimulus. Sebagai suatu proses, persepsi selalu mensyaratkan objek. Objek persepsi sangat beragam salah satunya adalah *self*. Sebagai objek persepsi *self* bukanlah objek tunggal, tapi objek yang memiliki aspek-aspek yang sangat kompleks. Secara umum aspek-aspek dari *self* itu bisa

dikategorikan menjadi empat kategori: aspek fisik, psikologis, sosial-kultural, dan spiritual. Kita tertarik pada orang pun yang terkait dengan diri sendiri melebihi apapun. Kita pun mempunyai perhatian yang sangat luar biasa terhadap informasi-informasi yang relevan dengan diri kita.

Menurut Dunning (2005), sangat mengejutkan ternyata memahami diri secara akurat tidak semudah yang diperkirakan. Beberapa hasil penelitian yang ia ungkapkan membuktikan bahwa pemahaman terhadap diri sendiri juga tidak lebih akurat dibandingkan pemahaman terhadap orang lain.

Allah SWT mengingatkan manusia agar tidak saling menghinakan, sebab boleh jadi orang yang dihina itu lebih baik dari pada yang menghina.

2. Metode persepsi

Brehm dan Kassin (1996) menyebutkan empat sumber untuk memahami diri sendiri, yaitu: intropeksi (*introspection*), pemantauan terhadap perilaku sendiri (*perception of our own behavior*), pengaruh orang lain (*influence of other people*), dan ingatan autobiografis (*autobiographical memory*).

Berdasarkan apa yang disampaikan oleh Brehm dan Kassin (1995) dan Taylor, Peplau, dan Sears (1997), terdapat beberapa sumber pemahaman diri.

- a. Introspeksi. Introspeksi berarti melakukan peninjauan ke dalam diri sendiri, pikiran atau perasaan kita.

- b. Pengamatan terhadap perilaku diri sendiri. Kedua adalah pengamatan terhadap perilaku sendiri.
 - c. Penilaian orang lain. Ironi memang bahwa sebagian dari diri kita ternyata misteri bagi diri kita sendiri.
 - d. Perbandingan sosial.
 - e. Refleksi terhadap reaksi orang lain. Charles Horton Cooley 1902 yang dikenal sebagai *symbolic interactionist* berpendapat bahwa orang lain berfungsi sebagai cermin sehingga kita bisa melihat diri sendiri melalui orang lain (*looking-glass self*)
 - f. Sosialisasi. Sebagian pemahaman kita mengenai diri kita terbentuk melalui sosialisasi dalam kelompok ataupun masyarakat.
3. Persepsi diri dan penilaian sosial
- Tokoh psikologi kebanyakan mengakui bahwa persepsi terhadap orang lain terkait dengan persepsi terhadap diri sendiri. Pemahaman kita terhadap diri kita sendiri ternyata mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap penilaian kita dengan orang lain. Persepsi diri berpengaruh terhadap persepsi sosial dengan cara: sebagai sumber informasi, sebagai standar evaluasi, dan sebagai standar moral. Empat isu menarik perhatian para peneliti:
- a. Self sebagai sumber informasi ketika memahami orang lain: persepsi kesamaan
 - b. Self sebagai sumber informasi ketika memahami orang lain: persepsi perbedaan dan keunikan
 - c. Self sebagai standar didalam mengevaluasi orang lain
 - d. Self sebagai standar moral
4. Kesalahan-kesalahan dalam persepsi diri
- Bias-Bias dalam persepsi diri:
- a. Cognitive conservatism: kecenderungan untuk tidak mau mengubah pengetahuan dan keyakinan tentang diri sendiri.
 - b. Barnum effect: kecenderungan untuk mengklaim bahwa gambaran umum tentang kepribadian tertentu, sesuai dengan karakteristik kepribadian dirinya sendiri.
 - c. Favorability bias: kecenderungan untuk menilai informasi positif tentang diri sendiri itu lebih tetap dibanding informasi negatif.
 - d. Self fulfilling prophecy: kecenderungan untuk berperilaku yang dapat meyakinkan harapan-harapannya.
 - e. Efek negativitas: kecenderungan untuk memberikan bobot yang lebih besar terhadap karakteristik negatif dari pada terhadap karakteristik positif.

5. Konsep diri (*self concept*)

Brabden (1983) mendefinisikan konsep diri sebagai pikiran, keyakinan, dan kesan seseorang tentang sifat dan karakteristik dirinya, keterbatasan dan keabilitasnya, serta kewajiban dan aset-aset yang dimilikinya. Satu faktor penting yang berpengaruh terhadap perubahan konsep diri adalah *self concept clarity*, yaitu sejauh mana konsep diri seseorang itu secara internal konsisten, stabil, dan dipegang dengan penuh keyakinan.

6. Harga diri (*self esteem*)

Brandon menyebut *self esteem* sebagai kunci yang sangat penting untuk mengenal perilaku seseorang. *Self esteem* merupakan topik yang paling tua dalam ilmu sosial. *Self esteem* pertama kali diperkenalkan oleh psikolog berkebangsaan Amerika, William James pada tahun 1890-an. Dalam satu abad ini, *self esteem* masih menarik untuk dibicarakan, dan diakui sebagai salah satu topik yang paling banyak diteliti.

Tiga klasifikasi dalam mendefinisikan *self esteem*: *self esteem* sebagai suatu kompetensi, sebagai perasaan berharga, sebagai suatu kompetensi berharga, sebagai suatu kompetensi dan perasaan berharga. *Self consistency theory* adalah suatu teori yang mengatakan bahwa orang itu lebih suka mencari informasi sosial yang memperkuat konsep diri. *Self enhancement theory*: suatu teori yang mengatakan bahwa orang itu akan dan lebih suka mendapatkan umpan baik positif yang dapat meningkatkan harga dirinya,

meskipun bertentangan dengan konsep diri.

7. Regulasi diri

Self regulation adalah suatu upaya untuk mengendalikan pikiran perasaan, dan perilaku dalam rangka mencapai suatu tujuan. Dalam mencapai tujuan, kemampuan meregulasi diri merupakan suatu yang sangat vital. Masalah personal maupun sosial, bisa muncul karena kekurangan kemampuan didalam melakukan regulasi diri. Agama mendorong pemeluknya untuk memiliki tujuan dan nilai-nilai yang lebih spesifik, dan memberikan muatan lebih terhadap tujuan-tujuan yang diinginkan.

C. PERSEPSI SOSIAL: MEMAHAMI ORANG LAIN

1. Indra dan persepsi sosial

Ada dua instrumen yang sangat membantu relasi kita dengan lingkungan yaitu indra (*senses*) dan persepsi (*perception*). Melalui indra, kita kontak, menyadari, dan mendeteksi stimulus sosial, sedangkan melalui persepsi, kita mengenal, mengerti dan memaknai stimulus tersebut. Perubahan personal pada faktor-faktor yang mempengaruhi penginderaan dan persepsi sosial akhirnya akan membuat realitas sosial yang objektif akan tampak subjektif dan personal.

Secara alamiah, setiap kita mempunyai cara sendiri didalam memahami orang lain. Sadar ataupun tidak, kita menggunakan persepsi tersebut untuk menggambarkan, menjelaskan,

memprediksi dan mengadili orang lain

Persepsi adalah proses pemaknaan setiap stimulus. Menurut Baron dan Byrne persepsi sosial adalah suatu usaha untuk memahami orang lain dan diri kita sendiri. Perbedaan antara persepsi terhadap orang dan persepsi terhadap benda.

2. Skema sosial

Skema sosial adalah struktur kognitif yang merepresentasikan pengetahuan kita tentang suatu konsep stimulus, termasuk atribut dan keterkaitan diantara atribut-atribut tersebut.

Salah satu tujuan skema sosial adalah menyederhanakan kompleksitas informasi mengenai kehidupan sosial sehingga kita akan lebih mudah didalam memahami kompleksitas kehidupan sosial tersebut dan komunikasi kita dengan kehidupan sosial menjadi lebih efisien.

3. Akurasi persepsi sosial

Persepsi sosial bersifat subjektif. Kebenaran persepsi sering kali bersifat relatif, dan kebenarannya sering kali berbeda diotak masing-masing orang. Sebagian persepsi sosial memang sulit diverifikasikan dan tidak bisa dinilai benar ataupun salah, tetapi sebagian lagi sebenarnya sangat memungkinkan untuk diverifikasi dan bisa dinilai benar ataupun salah. Kognitive miser adalah kecendrungan kita untuk tidak berikir secara mendalam mengenai penilaian kita terhadap orang lain.

4. Pembentukan dan pengaturan kesan

Efek negativitas adalah kecendrungan kita untuk memberikan bobot yang lebih tinggi terhadap informasi negatif dibanding informasi positif. Setiap orang memiliki pengetahuan mengenai central trait orang lain yang kemudian bisa digunakan untuk memahami orang lain secara keseluruhan. Manajemen kesan menunjukkan pada usaha yang dilakukan untuk mendapatkan kesan yang positif dihadapan orang lain, sedangkan presentasi diri menunjukkan pada usaha yang kita lakukan supaya kesan orang lain mengenai kita terkendali.

5. Memahami komunikasi non verbal

Persepsi kita terhadap orang lain salah satunya dipengaruhi oleh komunikasi nonverbal. Ketika kita berkomunikasi kita tidak saja menyampaikan pesan yang bersifat verbal, tetapi juga pesan yang bersifat nonverbal. Kita tidak pernah tidak mengomunikasikan sesuatu. Secara verbal boleh jadi tidak, tapi secara nonverbal kita selalu berkomunikasi.

Implikasinya, untuk memahami orang dengan baik, selain memerhatikan kata-kata, kita pun harus memerhatikan dan memahami komunikasi onverbal. Dan juga memerhatikan bagaimana intonasi kita berbicara.

6. Bentuk-bentuk ekspresi nonverbal

a. Ekspresi bahasa

Ekspresi wajah merupakan salah satu petunjuk penting dari emosi dan perasaan seseorang. melalui wajah kita bisa mengetahui banyak hal mengenai keadaan internal dari seseorang.

b. Para bahasa

Ketika berbicara dengan orang lain, yang kita dengar bukan hanya untaian kata saja, kita pun mendengar variasi suara (para bahasa) dalam bentuk intonasi, tekanan, kecepatan berbicara, jeda, volume suara, dan lain-lain.

c. Kontak mata

Secara umum kita akan membuka mata lebar-lebar jika tertarik atau bahagia. Sebaliknya, kita akan menutup mata serapat-rapatnya jika tidak tertarik atau tidak senang.

d. Ruang personal

Secara umum, ruang personal bisa menunjukkan kedekatan, keintiman, dan ketertarikan antara satu orang dengan yang lainnya.

e. Gesture

Gesture adalah gerakan-gerakan ekspresif dari bagian tubuh, seperti tangan, badan, mata, kepala, ataupun kaki. Secara umum, gesture dapat dibagi dua, yaitu;

gesture terbuka dan gesture tertutup.

f. Sentuhan

Secara umum sentuhan bisa bermakna kehangatan, keakraban, ketertarikan seksual, perhatian, dominasi, atau bahkan agresivitas.

D. ATRIBUSI SOSIAL: MEMAHAMI PENYEBAB PRILAKU

Menurut Baron dan Byrne (1997) atribusi sosial adalah proses yang kita lakukan untuk mencari penyebab dari perilaku orang lain sehingga mendapatkan pengetahuan mengenai karakteristik stabil dari orang lain. Faktor penyebab dari suatu perilaku bisa bersifat internal dan eksternal, spontan atau pertimbangan, terencana atau tidak terencana.

Atribusi sosial bisa juga berlangsung secara spontan atau melalui pertimbangan dan proses berfikir yang panjang. Islam mengajarkan pada kita untuk tidak berburuk sangka, menjauhi persangkaan tanpa pengetahuan yaitu terdapat dalam:

- a. QS al-hujuraat (49): 6
- b. QS al-hujuraat (49): 9
- c. QS An-Nur (24): 4

1. Kapan atribusi sosial dilakukan

Ada dua situasi yang sering kali mengundang dilakukannya atribusi sosial, yaitu:

- a. Situasi yang tidak diharapkan atau tidak bisa
- b. Situasi negatif, menyakitkan dan tidak menyenangkan.

2. Menganalisis faktor penyebab

Prilaku slalu merupakan bentukan dari faktor-faktor penyebab tertentu. Untuk memahami suatu prilaku dengan baik maka faktor-faktor penyebab prilaku tersebut sebaiknya dianalisis dengan baik pula. Tiga dimensi atribusi kausal:

 - a. Sumber faktor penyebab (locus of causality)
 - b. Stabilitas faktor penyebab (stability)
 - c. Kemampuan mengendalikan (controllability)

3. Teori-teori Atribusi

Menurut Haider, kita secara alamiah dapat mengetahui hubungan sebab akibat antara beberapa informasi. Kita slalu menarik makna dari kejadian-kejadian yang ada disekitar kita dan menggunakannya untuk memahami dunia sosial.

E. KETERTARIKAN INTERPERSONAL

Hubungan interpersonal bersifat selektif. Kita tidak selalu menjalin hubungan interpersonal dengan apa saja yang kita jumpai. Ketertarikan interpersonal adalah penilaian kita terhadap orang lain berdasarkan pada apakah kita menyukai orang tersebut atau tidak menyulainya. Jika hubungan interpersonal tersebut dianggap cukup memuaskan, maka hubungan interpersonal akan lanjut menuju tahap intin. Jika sebaliknya, hubungan interpersonal interpersonal tersebut

akan berakhir atau berlangsung tapi akan terasa hampa. Teori yang secara khusu membahas hubungan interpersonal adalah teori penetrasi sosial dari altman dan taylor.

1. Dasar ketertarikan interpersonal

Empat alasan mengapa kita tertarik pada orang lain dan kemudian melakukan interaksi interpersonal:

 - a. Untuk mengurangi ketidakpastian dengan melakukan perbandingan sosial
 - b. Untuk mendapatkan stimulasi yang menyenangkan dan menarik
 - c. Untuk mendapatkan pujian dan perhatian
 - d. Untuk mendapatkan dukungan emosional.

Dasar ketertarikan interpersonal tersebut bersifat personal dan subjektif. Setiap orang memiliki ketertarikan yang berbeda.

2. Kesepian dan kesendirian

Kesepian menunjukkan pada kegelisahan subjektif yang dirasakan pada suatu saat hubungan sosial kehilangan ciri-ciri pentingnya, baik secara kualitatif maupun kuantitatif. Sedangkan kesendirian menunjukkan pada keadaan terpisah dari orang lain yang sifatnya objektif.
3. Pembentukan ketertarikan interpersonal

Ketertarikan orang lain pada kita bukanlah sesuatu yang ada dengan sendirinya. Ketertarikan tersebut terbentuk mengikuti proses-proses yang sebenarnya dapat dijelaskan. Berikut penjelasan mengapa orang lain tertarik kepada kita: Kesenangan, kesamaan, kedekatan, saling melengkapi, daya tarik fisik, kompetensi, kehangatan personal, keadilan pertukaran dan asosiasi.

4. Perkembangan suatu hubungan interpersonal

Hubungan interpersonal bisa berkembang kearah yang lebih intim atau justru mengalami stagnasi, penurunan, dan berakhir. Karena suatu hubungan interpersonal itu unik, maka pola perkembangan ataupun penurunannya bersifat unik. Pola perkembangan ataupun penurunan suatu hubungan interpersonal berbeda antara satu pasangan dengan pasangan lainnya.

Penetrasi sosial menunjuk baik pada overt interpersonal behavior, yaitu perilaku yang tampak ketika terjadi suatu interaksi sosial ataupun internal subjective proses yaitu proses yang mendahului dan mengikuti perilaku overt tersebut. *social exchange theory* (SET), menyatakan bahwa kepuasan interpersonal ditentukan oleh tiga faktor, yaitu: keuntungan (benefit), dan investasi yang sudah dikeluarkan. SET menyatakan bahwa kepuasan interpersonal

ditentukan oleh tiga faktor yaitu: keuntungan, keberadaan alternatif, dan investasi.

5. Hubungan erat (intimate relationship)

Secara umum, ada beberapa karakteristik yang bisa dijadikan acuan untuk menilai apakah suatu hubungan itu berkembang kearah yang lebih erat atau sebaliknya. Ciri-ciri tersebut antar lain:

- a. Terdapat kelekatan emosional (emosional attachment)
- b. Satu sama lain mampu memenuhi kebutuhan pasangannya
- c. Satu sama lain saling tergantung dan pengaruh memengaruhi.

Jika cinta tersebut semakin mendalam akan muncul isyqun atau perasaan rindu. Orang yang dilanda isyiqun akan menunjukkan ketertarikan pada sesuatu yang dicintainya, dan akan rela mengorbankan apa yang dimilikinya. Bagi islam hirarki cinta yang paling puncak adalah cinta kepada allah SWT, sedangkan cinta-cinta kepada yang selainnya, berada di bawahnya. Robert sternberg menyebutkan bahwa setiap cinta itu terdiri dari tiga unsur yaitu:

- a. Intimacy
- b. Pussion
- c. commitment

F. PRILAKU MORAL

1. Perkembangan prinsip moral

Menurut Haidt (2008), terdapat dua aliran besar dalam perkembangan psikologi moral. Aliran pertama dinotori oleh piaget, kohlberg, gilligan, turriel, dan yang lainnya. Dalam psikologi moral, nama jean piaget sering kali dianggap sebagai tokoh pertama yang secara serius membahas moralitas dalam psikologi.

Dalam perkembangannya, kohlberg mendapatkan kritik untuk berbagai pihak, salah satunya dari muridnya sendiri yaitu carol gilligan dan elliot turriel. Seperti halnya gilligan dan turriel pun mengkritisi sebagian pemikiran kohlberg. Dalam hal bahwa penilaian moral merupakan faktor penting yang dapat mempengaruhi perilaku moral, turriel memiliki pandangan yang sama dengan kohlberg.

2. Faktor-faktor yang memengaruhi perilaku moral.

Berdasarkan penelitian faktor yang memengaruhi perilaku moral bisa dikategorikan menjadi empat yaitu:

- a. Faktor kognitif, Piaget (1932) dan kohlberg (1969) merupakan tokoh terdepan yang meyakini bahwa tokoh terdepan dipengaruhi oleh penalaran moral. Kemampuan kognitif seseorang didalam mengatasi dilema moral diyakini sangat

berpengaruh terhadap perilaku moralnya

- b. Faktor emosi, Emosi moral merupakan faktor penting dalam menjelaskan perilaku moral. Menurut haidt (2003), emosi moral merupakan sesuatu yang berhubungan dengan kepentingan pribadi atau kesejahteraan masyarakat secara keseluruhan. Emosi moral memiliki beberapa karakteristik umum, yaitu berkaitan dengan tubuh, mempunyai kemampuan untuk memotivasi, sulit dikendalikan secara sadar, kompleks, dan berhubungan dengan kepentingan individu atau masyarakat.
- c. Faktor kepribadian, Selain faktor kognisi dan emosi, faktor kesatuan antara moralitas dan kepribadian juga merupakan faktor penting dalam perilaku moral.
- d. Faktor situasional, Secara langsung atau tidak langsung, konteks sosial mempriming pengalaman bisa membentuk perilaku. Penelitian Carpenter dan Marhsal (2009) menunjukkan bahwa priming merupakan faktor penting bagi perilaku moral. Penelitian mereka menunjukkan bawa tanpa priming, ternyata orientasi beragama tidak mampu menurunkan

kemunafikan. Selain itu, identitas moral, seperti sebelumnya dikatakan, bisa berperan sebagai identitas sosial.

G. AGRESI

Agresi sering kali diartikan sebagai perilaku yang dimaksudkan untuk melukai orang lain baik secara fisik ataupun psikis. Defenisi yang hampir sama dikemukakan oleh Brehm dan Kassir (1997) dan Taylor, Peplau dan Sears (1998). Dengan redaksi yang tidak jauh berbeda, Baron dan Byrne (1997) mendefinisikan agresi sebagai perilaku yang diarahkan dengan tujuan untuk membahayakan orang lain. Selain agresi, ada istilah lain yang sering dipakai, yaitu kekerasan atau *violenze*.

Dalam Islam, niat merupakan pokok dari setiap perbuatan. "setiap masalah tergantung pada niatnya". (HR Bukhori). Allah SWT, sendiri menetapkan hukuman yang berbeda pada orang yang membunuh dengan sengaja dan yang tidak sengaja (QS An-Nisa (24):92).

Berdasarkan tujuannya, agresi sebenarnya tidak selalu ditujukan untuk membahayakan atau melukai orang lain. Agresi kadang ditujukan untuk mencapai tujuan lain yang dianggap lebih penting.

1. Teori-teori agresi

Lorenz menjelaskan perilaku agresi bukan reaksi terhadap stimulus eksternal, tapi hasil dari inner aggressive drives

yang harus dikeluarkan. Pendekatan insting dan biologis. Terdapat tiga tokoh besar yang dikait-kaitkan dengan teori insting, yaitu: William McDugall, Sigmund Freud, Konrad Lorenz.

Penjelasan biologis menjelaskan bahwa agresi berhubungan dengan faktor-faktor biologis seperti: temperamen, gen, hormon, ataupun otak. Pendekatan dorongan (*drive*). Teori ini berpandangan bahwa perilaku agresi muncul karena kondisi eksternal yang membangkitkan motif atau dorongan untuk mencelakai orang lain. Teori dorongan yang terkenal adalah *frustation-agression hypothesis* dari Dollars, Doob, Miller, Mowrer dan Sears pada tahun 1939. Berkowitz (1993), seseorang bertindak agresi sebagai reaksi dari stimulus yang menyakitkan. Baginya, tidak semua frustrasi dapat menyebabkan agresi, sebab tidak semua frustrasi merupakan stimulus yang menyakitkan.

Menurut Buss agresi merupakan hasil belajar berdasarkan *reward* dan *punishment*, sedangkan menurut Bandura perilaku agresi karena "*the pull of anticipated positive consequences*".

2. Macam-macam agresi

Berdasarkan apakah agresi tersebut dilatarbelakangi emosi/marah atau tidak, terdapat dua macam agresi yaitu:

- a. Emosional agresi yaitu: agresi yang dilatarbelakangi oleh perasaan marah dan emosional.

- b. Instrumental agresion yaitu: agresi ini tidak ada kaitannya dengan marah. Agresi ini merupakan instrumen untuk mendapatkan tujuan lain yang dianggap lebih menarik seperti uang ataupun jabatan.

Kombinasi dari kedua cara agresi dilakukan menghasilkan delapan macam agresi yaitu sebagai berikut:

- a. Agresi langsung-aktif-verbal.
- b. Agresi langsung-aktif-non verbal.
- c. Agresi langsung-pasif-verbal
- d. Agresi langsung-pasif-non verbal
- e. Agresi tidak langsung-aktif-verbal
- f. Agresi tidak langsung-aktif-non verbal
- g. Agresi tidak langsung-pasif-verbal
- h. Agresi tidak langsung-pasif-non verbal.

Marah adalah salah satu faktor yang cukup menentukan apakah perilaku tersebut akan muncul atau tidak. Marah sendiri, menurut kamus bahasa indonesia (1994), berarti sangat tidak senang, berang, dan gusar, sedangkan menurut kamus *oxford advance's learner* (1989), marah berarti perasaan sangat tidak senang dan penuh bermusuhan. Marah sebenarnya reaksi alami yang dirasakan manusia ketika menghadapi sesuatu yang

dianggap mengancam. Jadi marah dapat didefinisikan sebagai reaksi emosional yang tidak menyenangkan yang muncul begitu dari diri kitadihadapkan pada sesuatu yang tidak mengancam, baik nyata maupun tidak nyata.

3. Perkembangan agresi

Penelitian longitudinal mengenai agresi menghasilkan beberapa kesimpulan, yang sebagiannya cukup mengagetkan.

- a. Prilaku agresi mencapai puncaknya terjadi pada usia 2-4 tahun, dan kemudian cenderung menurun kecuali pada masa-masa remaja (Tremblay & Negin, 2005).
- b. Berbeda dengan kesimpulan behavioris, anak ternyata tidak perlu belajar untuk menunjukkan perilaku agresi (Hey, 2005).
- c. Agresi yang sifatnya fisik (*psychal agresion*) pada anak dipengaruhi juga oleh kualitas interaksi dengan teman sebaya.
- d. Seiring dengan perkembangan usia, anak tampaknya tidak berusaha belajar bagaimana bertindak agresif, tetapi justru bagaimana bertindak melakukan tindakan yang tidak agresif (Tremblay, Hartup, dan Archer, 2005).

e. Dari mulai masa anak sampai dewasa lelaki lebih banyak menggunakan agresi fisik dibandingkan dengan perempuan.

4. Mengendalikan marah dan agresi

Setiap kita pasti mengalami emosi marah, dan tidak mudah untuk menghindarkan diri dari emosi marah. Yang membedakan antara satu orang dengan yang lainnya adalah perbedaan biologis, kepribadian, pemrosesan kognitif, dan pengalaman subjektif masing-masing dengan lingkungannya. Faktor-faktor itulah yang membuat diantara kita mudah marah dan tidak mudah marah.

Pengalihan (*displacement*) adalah kecenderungan untuk secara tidak langsung mengekspresikan impuls-impuls yang tidak diharapkan, atau mengekspresikan frustrasi terhadap target yang bukan sumber frustrasi.

Katarsis. Istilah katarsis pertama kali dipakai oleh aristoteles. Menurutnya, menonton petunjuk musik yang bagus dapat melepaskan emosi kognitif. lebih lanjut, freud mengatakan bahwa emosi kognitif yang ditekan akan menimbulkan sistem psikologis tertentu seperti neorosis dan histeria. Islam memberikan petunjuk banyak untuk mengendalikan marah

ini, baik secara kognitif maupun perilaku.

H. PERILAKU MENOLONG

Perilaku menolong merupakan bagian dari perilaku prososial (clarke, 2003; Batson 1998) yang dipandang sebagai segala tindakan yang ditujukan untuk memberikan keuntungan pada satu atau banyak orang. Schreoder, Penner, Dovidio, dan Piliavin (1995) menyatakan bahwa perilaku prososial terbagi pada tiga sub kategori: *helping, altruism, dan cooperation.*

Banyak penelitian menganggap bahwa empati bersifat multidimensional, baik komponen kognitif, empati meliputi perspektive talking, menggunakan kekuatan imajinasi untuk melihat mata melalui mata orang lain. Komponen emosional meliputi personal distress yang merupakan reaksi yang berorientasi pada diri sendiri dan *emphatic concern* merupakan reaksi yang berorientasi pada orang lain seperti simpati, rasa sayang, dan yang lainnya. Daniel batson membedakan antara *helping* dan *altruism* berdasarkan motivasi yang melatarbelakanginya bukan dari konsekuensinya.

Mc Guire ,menyimpulkan bahwa terdapat empat jenis perilaku menolong:

1. *Casual helping*, yaitu memberikan pertolongan yang sifatnya biasa/ namun seperti meminjamkan pulpen kepada teman.

2. *Substantial personal helping*, yaitu pertolongan yang membutuhkan usaha yang dapat menguntungkan orang lain, seperti membantu teman pindah rumah.
3. *Emotional helping*, pertolongan dengan memberikan dukungan emosional/ sosial seperti mendengarkan cerita teman tentang masalah pribadinya.
4. *Emergency helping*, yaitu pertolongan bersifat darurat seperti memberi pertolongan pada orang asing yang terkena serangan jantung atau kecelakaan lalu lintas.

Terdapat beberapa perspektif yang bisa dipakai untuk menjelaskan perilaku menolong yaitu:

1. Perspektif evolusionis

Perspektif evolusionis menjelaskan bahwa perilaku menolong bersifat genetik. Secara genetik, manusia dianggap mempunyai kecenderungan untuk menolong orang lain.

2. Perspektif belajar sosial.

Perilaku menolong bisa juga dijelaskan dengan menggunakan perspektif belajar sosial (*social learning*). Perspektif belajar sosial menjelaskan bahwa perilaku menolong karena proses belajar dari pengalaman dan pengamatan bahwa menolong dapat menguntungkan.

3. Perspektif sosial-kultural

Perspektif sosial-kultural menjelaskan bahwa perilaku menolong lebih banyak

dipengaruhi oleh faktor kultural.

4. Perspektif sosial-kognitif

Perspektif ini memandang bahwa perilaku prososial merupakan hasil dari pertimbangan kognitif.

1. Perkembangan perilaku prososial

Perilaku prososial menurut Rhingold, Hey, dan West (1976 dalam Biershof, 2002), dimulai pada usia dua tahun. Hal ini bisa dimengerti pada usia tersebut kompetensi kognitif dan afektif sudah cukup berkembang. Menurut Bierhof (2002), terdapat tiga hal yang mendukung perkembangan perilaku prososial pada anak usia dua tahun:

- a. Anak usia dua tahun sudah mempunyai kemampuan *perspektivtaking*, suatu kemampuan yang memungkinkannya berempati
- b. Anak usia dua tahun sudah mempunyai kemampuan untuk mengendalikan dirinya sendiri yaitu suatu kemampuan yang memungkinkannya bisa membedakan antara dirinya dan orang lain.
- c. Anak usia dua tahun sudah mampu menunjukkan respons spesifik ketika menyaksikan orang yang menderita.

2. Prilaku menolong dalam Islam
Prilaku prososial merupakan suatu prilaku yang dimuliakan dalam agama islam. Sebab islam hadir sejatinya memang demi kesejahteraan alam semesta atau *rahmatalil' alamin* (QS Al-Anbiya(21): 107).

Prilaku prososial boleh jadi didorong oleh motif pribadi, kesejahteraan orang lain, atau motif melaksanakan perintah ilahiyah. Dan kualitas prilaku prososial juga ditentukan oleh sejauh mana prilaku tersebut berisiko. Semakin tinggi risiko yang akan ditanggung, semakin tinggi kualitas prilaku prososialnya.

Secara psikologis, tindakan menyebut-nyebutnya prilaku prososial yang sudah dilakukan akan mengurangi taribusi terhadap keikhlasan kita didalam berindak *overjustivation effect*

I. PRASANGKA

Menurut Nelson (2002), awalnya, prasangka dianggap sebagai afeksi negatif. Perkembangan berikutnya, prasangka dipandang sebagai sikap, perkembangan terakhir prasangka dianggap sebagai emosi sosial. jadi, prasangka adalah penilaian tidak adil terhadap suatu kelompok berdasarkan karakteristik anggota dari kelompok tersebut, nyata ataupun tidak.

Menurut Al khitabi dan Sufyan (dalam haqqi 2003),

prasangka yang dinyatakan dosa dan harus dihindari adalah prasangka yang dilontarkan dengan perkataan dan diyakini kebenarannya

penjelasan diatas menjelaskan tidak mudahnya dalam mendefenisikan prasangka. walaupun demikian ada beberapa hal mengenai prasangka yang disetujui oleh beberapa peneliti (Nelson 2002), yaitu bahwa prasangka terjadi dalam konteks kelompok, melibatkan evaluasi terhadap suatu kelompok, merupakan kesalahan persepsi terhadap suatu kelompok, dan berdasarkan karakteristik kelompok yang nyata ataupun imajinasi.

1. stereotype dan prasangka

Stereotype adalah keyakinan mengenai karakteristik tertentu yang dimiliki seseorang sehubungan dengan keanggotaanya dalam kelompok. pemahaman kita bahwa orang lain sebagai in-grup dan out-grup menimbulkan konsekuensi tersendiri. dan pada fase inilah kota membentuk stereotype. keyakinan bahwa out grup memiliki ciri-ciri yang sama, sedangkan in grup memiliki ciri-ciri yang lebih bervariasi disebut dengan the out grup homogeneity effect.

Menurut Nelson paling tidak ada empat faktor yang memengaruhi terpeliharanya stereotype yaitu:

- a. Adakalanya informasi yang didapat tidak sesuai dengan stereitype yang diyakini.

- b. Stereotype merupakan suatu sistem yang bersifat hirarki.
 - c. Realitas sosial akan lebih mudah dipahami jika fakta-faktanya digambarkan sebagai sesuatu yang satu sama lain saling berhubungan.
 - d. Stereotype merupakan suatu shortcut mental yang bisa dipakai untuk memahami kelompok dengan cara mudah dan cepat.
2. Prilaku diskriminatif
 prilaku ditakdirkan menjadi bagian dari suatu kelompok, dan tidak menjadi bagian dari kelompok lain. menjadi in-grup ataupun out-grup latar belakangnya beragam. menjadi laki-laki ataupun perempuan merupakan takdir yang tidak bisa diubah (ascribed), tapi bagian dari partai politik tertentu adalah sebuah pilihan (achieved).
3. Mengatasi masalah diskriminasi
 untuk mengatasi masalah diskriminatif, Allat SWT. menganjurkan kita untuk saling memahami atau mengenal sehingga tidak terjebak pada sikap negatif tanpa dasar, dan prilaku diskriminatif (QS Al-Hujurat (49): 13). dengan saling mengenal maka kekeliruan stereotip ataupun prasangka bisa diminimalisir sekecil mungkin.

Menurut Nelson beberapa penelitian yang menunjukkan adanya hubungan yang erat dengan prasangka yaitu:

- a. need for cognition adalah kebutuhan untuk memikirkan secara saksama apa yang ada didunia
- b. need for cognition closure adalah kebutuhan untuk mempunyai prilaku yang jelas mengenai segala hal yang ada didunia.
- c. need for structure adalah kebutuhan untuk mendapatkan pengetahuan yang jelas dan pasti mengenai dunia.

4. Teori-teori prasangka

Ada beberapa teori yang dipakai untuk memahami prasangka. teori tersebut antara lain adalah sebagai berikut:

- a. social identity theory (SIT). SIT merupakan karya dari henry tajfel dan john turner pada tahun 1980-an. SIT merupakan teori yang paling besar pengaruhnya terhadap penelitian mengenai prasangka.
- b. optimal distinctiveness theory (ODT). ODT menjelaskan bahwa kita mempunyai keinginan untuk memperoleh keseimbangan antara sebagai pribadi yang unik (*distinctiveness*).
- c. realistic conflict theory (RCT), RCT menjelaskan bahwa konflik antar

kelompok yang
diakibatkan perebutan
sumber daya.

DAFTAR KEPUSTAKAAN

Al Ghazali. 1994. *Mengobati Penyakit Hati: Mukadimah Ihya Ulumuddin*. Bandung: Penerbit Karisma.

Baharuddin. 2004. *Paradigma Psikologi Islam: Studi Tentang Elemen Psikologi Dari Al-Quran*. Yogyakarta: Pustaka Belajar.

Baron & Byrne. 1997. *Social Psychology*. USA: Allyn And Bacon

Brehm & Kassin. 1996. *Social Psychology*. USA: Houghton Mifflin Co.

Hawwa, Said. 1998. *Mensucikan Jiwa: Konsep Tajkiyatun Nafs Terpadu*. Jakarta: Rabbani Press.

Justice, L. A. 2000. *Bahasa Tubuh*. (Pen. Irwin Lim Nan Sen). Interaksara.

Kassin, S. Fein, S., & Markus, H. R. 2011. *Social Psychology*. Wodsworth, Cengage Learning.

Kerlinger, F. N. 1973. *Asas-Asas Penelitian Behavioral*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.

Kumar, V. 2004. *Body Language: Memahami Bahasa Yang Di Sampaikan Tubuh*. (Pen. Umar Bukhori). Tugu Publisher.

Miller, J. M. 1992. The Social Representation Of Self And The Role Of Narrative In The Sociolinguistic Construction Of Autobiographical Discourse.

Meyers, I. B. 1998. *Gift Differing: Understanding Personality Type*. California: Davies Black Publishing.

Pennington, D. C. 2000. *Social Cognition*. Routledge. Taylor & Francis Group.

Rogers, W. S. 2003. *Social Psychology: Axperimental And Critical Psychology Approaches*. Maidenhead. Philadelphia: Open University Press.

Schroeder, Penner, Dovidio, & Piliavin. 1995. *The Psychology Of Helping And Altruism: Problem And Puzzles*. Usa: Mcgraw Hill.

Schroeder, T., Roskies, A. L., Dan Nichols, S. 2010. *Moral Motivation*. In Doris, J. M. (Eds). *The Moral Psychologi Handbook*. Oxford University Press.

Schwartz, J. D. 1992. (Penj. F. X. Budiyanto). *Berfikir Dan Berjiwa Besar*. Jakarta: Binarupa Aksara.

Shaw, M. E. & Costanzo, Pr. 1982. *Theoris Of Social Psychology*. Usa: Mc Graw Hill.

Smith, J. A. 2009. *Dasar-Dasar Kualitatif: Pedoman Praktis Metode Penelitian*. Bandung: Nusamedia.

Solomon, S., Pyszczynski, T., & Greenberg, J. 2002. *In The Wake Of 9/11: The Psychology Of Teror*. American Psychological Association (APA).

Taylor, Peplau, & Sear. 1997. *Social Psychology*. New Jersey: Prentice Hall.

Tuffin, K. 2005. *Understanding Critical Social Psychology*. Sage Publications.