

PENGARUH SOSIAL DAN KONTROL PRIBADI (bagian 2)

2

KESEPAKATAN (COMPLIANCE)

Kesepakatan adalah Suatu bentuk pengaruh sosial yang meliputi permintaan langsung dari seseorang kepada orang lain.

Pelaku Kesepakatan

Pelaku Kesepakatan

Pelaku kesepakatan disebut sebagai pembujuk yang ulung karena mampu membuat orang lain yang menjadi targetnya berkata iya untuk kesepakatan yang ditawarkan. Para pelaku kesepakatan itu antara lain adalah penjual barang, orang-orang di bidang periklanan, pelobi politik, pencari dana, politisi, penipu ulung, negosiator profesional, dan lain-lain.

Prinsip Dasar Kesepakatan

Prinsip-prinsip Dasar Kesepakatan

1. Pertemanan dan rasa suka

Pada umumnya, kita akan lebih bersedia memenuhi permintaan dari teman atau orang-orang yang kita sukai daripada permintaan orang asing atau orang-orang yang tidak disukai.

2. Komitmen dan konsistensi

Komitmen akan menyebabkan kita lebih bersedia untuk memenuhi permintaan mengenai tingkah laku yang konsisten dengan posisi atau tindakan tersebut daripada permintaan yang tidak konsisten dengan posisi atau tindakan tersebut.

3. Kelangkaan

Pada umumnya kita menghargai dan berusaha untuk mempertahankan hasil atau objek yang langka atau yang ketersediaannya terus berkurang. Sebagai akibatnya, akan lebih memungkinkan bagi kita untuk memenuhi permintaan yang berpusat pada kelangkaan daripada terhadap permintaan yang sama sekali tidak terkait dengan isu tersebut.

4. Timbal balik atau resiprositas

Kita umumnya lebih bersedia dalam memenuhi permintaan dari orang yang sebelumnya telah memberikan bantuan atau kemudahan bagi kita daripada menuruti seseorang yang tidak berbuat baik kepada kita. Dengan kata lain, kita merasa harus membayar apa yang telah dilakukan oleh orang lain kepada kita.

5. Validasi sosial

Kita umumnya lebih bersedia dalam memenuhi permintaan untuk melakukan beberapa tindakan jika tindakan tersebut konsisten dengan apa yang kita percaya dilakukan atau dipikirkan oleh orang lain yang mirip dengan kita. Kita ingin menjadi benar, dan salah satu caranya adalah dengan berpikir dan bertindak seperti orang lain.

6. Kekuasaan

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

Teknik
Mendapatkan

Teknik-teknik Mendapatkan Kesepakatan

1. Teknik *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.

2. Teknik *foot-in-the-door*

Suatu teknik untuk memperoleh kesepakatan di mana pemohon memulai dengan permintaan yang kecil dan kemudian ketika permintaan ini disetujui meningkat ke permintaan yang lebih besar yang memang sudah diinginkan sejak awal.

3. Teknik *lowball*

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

4. Teknik *door-in-the-face*

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

5. Teknik *that's-not-all*

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

6. Teknik jual mahal

Suatu teknik untuk memperoleh kesepakatan dengan memberikan kesan bahwa seseorang atau objek adalah langka dan sulit diperoleh.

7. Teknik *deadline*

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

8. Teknik *pique*

Suatu teknik untuk memperoleh kesepakatan di mana minat orang yang menjadi target distimulasi oleh permintaan yang tidak umum. Sebagai akibatnya, mereka tidak menolak secara otomatis seperti yang sering terjadi.

Penelitian
Mengenai
Kesepakatan

Penelitian Mengenai Kesepakatan

Belum banyak penelitian mengenai kesepakatan di Indonesia. Salah satu riset mengenai kesepakatan, terutama berkaitan dengan ingratiation memperlihatkan perbedaan mengenai taraf ingratiation terhadap atasan oleh karyawan pria dan wanita di mana karyawan wanita lebih memiliki keluwesan dalam melakukan ingratiation terutama yang berkaitan dengan kesepakatan kerja (Hutahaean, 2005).

Sementara itu beberapa penelitian dari luar negeri justru memperlihatkan keterkaitan antara kesepakatan dengan hal-hal menarik, seperti:

1. Kesepakatan dalam hal keamanan kerja dan kesehatan lebih tinggi pada perawat pria dibandingkan pada perawat wanita. Hasil penelitian ini juga memperlihatkan bahwa mood dapat memengaruhi dilakukannya kesepakatan (Clark, 2006).
2. Kesepakatan dan komitmen dalam usaha perbaikan kesehatan mental sangat membantu pasien yang memunculkan simptom depresi (Conklin, 2009).

KEPATUHAN
(OBEDIENCE)

Kepatuhan adalah Suatu bentuk pengaruh sosial di mana seseorang hanya perlu memerintahkan satu orang lain atau lebih untuk melakukan satu atau beberapa tindakan.

Hal Mengenai
Kepatuhan

Hal-hal yang Perlu Diketahui Mengenai Kepatuhan

1. Secara nalar, kepatuhan adalah bentuk paling langsung dari pengaruh social.
2. Kepatuhan lebih jarang terjadi dibandingkan konformitas dan kesepakatan.
3. Lebih sering terjadi dalam *setting* khusus dalam institusi tertentu seperti sekolah hingga ke militer.
4. Penelitian Stanley Milgram mengindikasikan bahwa banyak orang bersedia untuk mematuhi perintah dari sumber otoritas yang relative tidak berkuasa, bahkan jika perintah tersebut meminta mereka menyakiti orang asing yang tidak bersalah.
5. Kepatuhan yang merusak sangat memainkan peran dalam kehidupan nyata. Contohnya adalah kepatuhan tentara Jerman dalam melenyapkan jutaan warga sipil dari ras tertentu saat Perang Dunia Dua.
6. Sejumlah strategi dapat membantu mengurangi terjadinya kepatuhan yang merusak. Termasuk di antaranya adalah mengingatkan individu bahwa mereka turut bertanggung jawab atas segala kerusakan yang ditimbulkan, mengingatkan bahwa

kepatuhan melebihi kewajaran tidak tepat, mempertanyakan motif figur otoritas.

INDOKTRINASI INTENSIF

Indoktrinasi Intensif adalah suatu proses yang dilalui individu untuk menjadi anggota suatu kelompok ekstrem dan menerima *belief* serta aturan-aturan dari kelompok tanpa banyak bertanya.

Tahapan Indoktrinasi Intensif

Tahapan Indoktrinasi Intensif

Ada beberapa tahapan indoktrinasi intensif yang bisa dijelaskan, seperti:

1. Tahap melunakkan (*softening-up*)

Anggota baru diisolasi dari teman-teman dan keluarga, dan dilakukan usaha-usaha untuk membuat mereka bingung, lelah, dan tidak memiliki orientasi, dan mudah terangsang secara emosional. Tujuan tahap ini adalah untuk memisahkan anggota baru dari kehidupan lamanya dan menempatkan mereka pada keadaan di mana mereka mau menerima pesan-pesan kelompok.

2. Tahap kesepakatan

Selama tahapan ini anggota baru diminta untuk mengiyakan permintaan dan *belief* kelompok serta secara aktif “mencoba” peran sebagai anggota.

3. Tahap internalisasi

Ketika berada dalam tahap ini anggota baru mulai menerima bahwa pandangan kelompok adalah benar adanya dan mereka sungguh-sungguh memercayai pandangan-pandangan tersebut. Dengan kata lain, kesepakatan publik digantikan dengan penerimaan dari hati.

4. Tahap konsolidasi

Anggota baru memperkuat keanggotaan mereka dengan melakukan tindakan yang mahal, yang membuat mereka sulit atau bahkan tidak mungkin, untuk mundur. Tindakan-tindakan tersebut seperti mendermakan seluruh harta milik pribadi kepada kelompok, memotong semua ikatan dengan teman dan keluarga, mulai secara aktif merekrut anggota baru, dan sebagainya. Hasilnya adalah anggota baru tersebut kini menerima *belief* dan dasar pemikiran kelompok dengan tidak bertanya-tanya, dan juga memiliki pandangan negatif terhadap semua “orang luar”.

Keberhasilan Indoktrinasi Intensif

Mengapa Bisa Indoktrinasi Intensif Berhasil Dilakukan

Indoktrinasi intensif berhasil dilakukan dikarenakan satu hal pasti, yaitu berkurangnya kapasitas perhatian (*reduced attentional capacity*). Kelompok ekstrem menggunakan beragam taktik untuk memastikan bahwa anggota baru tidak mampu berpikir secara hati-hati atau sistematis. Hal ini akan memudahkan mereka untuk dipengaruhi oleh usaha-usaha kelompok dalam membentuk ulang sikap dan tingkah laku mereka. Hal tersebut dilakukan dengan cara seperti membuat anggota baru kelelahan (misalnya kurang tidur

atau gizi yang buruk), secara emosional terangsang, dan terisolasi dari kehidupan mereka yang lampau.

Daftar Bacaan

- Clark, O.L. (2006). Compliance with safety practices among nurses: Exploring the link between organizational safety climate, role definitions, and safe work practices. *Unpublished dissertation*. Ohio: Bowling Green State University.
- Conklin, L.R. (2009). The effects of a brief goal-skills group intervention on homework compliance and depressive symptom severity. *Unpublished dissertation*. Ohio: Ohio State University.
- Baron, R.A., & Byrne, D. (2005). *Psikologi sosial, jilid dua (edisi ke sepuluh)*. Alih Bahasa: Ratna Djuwita, Melania Meitty Parman, Dyah Yasmina, Lita P. Lunanta. Jakarta: Erlangga.
- Brown, C. (2006). *Social psychology*. London: SAGE Publications, Ltd.
- Hogg, M.A., & Abrams, D. (1998). *Social identifications: A social psychology of intergroup relations and group processes*. New York: Routledge.
- Hutahaeon, E.S. (2005). Perbedaan taraf pengambilan hati terhadap atasan pada karyawan pria dan wanita. *Laporan penelitian*. (Tidak diterbitkan). Fakultas Psikologi Universitas Gunadarma.