

TINGKAH LAKU PROSOSIAL (bagian 2)

7

PENGAMBILAN KEPUTUSAN

Model Pengambilan Keputusan Untuk Membantu Orang lain.

Ada tiga Model Pengambilan Keputusan untuk membantu orang lain. Beberapa model yang dapat menjelaskan tentang pengambilan keputusan untuk membantu orang lain adalah sebagai berikut :

Social Exchange

1. Social – exchange

Pada model ini, tindakan menolong dapat dijelaskan dengan adanya pertukaran social timbal balik (*imbalan-reward*), altruisme menjelaskan bahwa imbalan reward yang memotivasi adalah *innerreward (distres)*.

Contohnya adalah kepuasan untuk menolong atau keadaan yang menyulitkan (rasa bersalah) untuk menolong.

Social Norms

2. Social Norms

Alasan menolong orang lain salah satunya karena didasari oleh “sesuatu” yang mengatakan pada kita untuk “harus” menolong “sesuatu” tersebut adalah norma social. Pada altruisme, norma social tersebut dapat dijelaskan dengan adanya social responsibility. Adanya tanggung jawab social, dapat menyebabkan seseorang melakukan tindakan menolong karena dibutuhkan dan tanpa mengharapkan imbalan di masa yang akan datang.

Evolutionary Psychology

3. Evolutionary Psychology

Pada teori ini, dijelaskan bahwa pokok dari kehidupan adalah mempertahankan keturunan. Tingkah laku altruisme dapat muncul (dengan mudah) apabila “orang lain” yang akan disejahterakan merupakan orang yang sama (satu karakteristik).

Contohnya: seseorang menolong orang yang sama persis dengan dirinya, keluarga, dan sebagainya.

PENGARUH PRIBADI	<p>Pengaruh Pribadi Dalam Tingkah Laku Prososial</p> <p>Beberapa pengaruh pribadi yang merupakan faktor-faktor terjadinya tingkah laku prososial / altruisme adalah sebagai berikut:</p>
Faktor Kepribadian	<p>1. Faktor kepribadian</p> <p>Satow (Sears dkk, 1994) mengamati bahwa orang yang mempunyai tingkat kebutuhan yang tinggi untuk diterima secara sosial, lebih cenderung menyumbangkan uang bagi kepentingan amal dari pada orang yang mempunyai tingkat kebutuhan rendah untuk diterima secara sosial, tetapi hanya bila orang lain menyaksikan</p>
Faktor Personal dan Situasional	<p>2. Faktor personal dan situasional</p> <p>Trivers (Sears dkk, 1994). Faktor personal dan situasional sangat mungkin berpengaruh dalam perilaku menolong, seseorang lebih suka menolong orang yang disukainya, memiliki kesamaan dengan dirinya dan membutuhkan pertolongan, faktor–faktor diluar diri suasana hati, pencapaian <i>reward</i> pada perilaku sebelumnya dan pengamatan langsung tentang derajat kebutuhan yang ditolong .</p>
Hubungan Sosial	<p>3. Hubungan sosial</p> <p>Feldman, Tucher (Sears dkk, 1994). Dari pengalaman sehari-sehari kita lebih suka menolong teman dekat atau orang-orang yang satu kelompok dengan kita dari pada orang asing atau orang-orang yang baru kita temui.</p>
Nilai Agama dan Moral	<p>4. Nilai-nilai agama dan moral</p> <p>London (Sears dkk,1994). Faktor lain yang mempengaruhi seseorang untuk menolong sangat tergantung dari penghayatan terhadap nilai-nilai agama dan moral yang mendorong seseorang dalam melakukan pertolongan .</p>
Tanggung Jawab	<p>5. Tanggung jawab</p> <p>Bickman (Sears dkk,1994). Besarnya tanggung jawab, hal ini berkaitan dengan kesadaran dalam diri seseorang bahwa dirinya adalah bagian dari sebuah komunitas masyarakat yang mengharuskan dirinya untuk berkerja sama dengan orang lain.</p>

Latar
Belakang
Keluarga

6. Latar belakang keluarga

Campbell (Sears dkk, 1994). Latar belakang keluarga juga sangat berpengaruh dalam terbentuknya perilaku menolong, seorang anak yang dibesarkan dalam sebuah keluarga yang altruistik tinggi, akan mempengaruhi anak-anak untuk berperilaku altruistik seperti yang didapat di keluarga.

Suasana
Hati

7. Suasana hati

Isen, Clark, & Schwartz (Sears dkk, 1994). Suasana hati positif (*positif mood*) dapat mempengaruhi individu dalam perilaku menolong

Norma
Timbal
Balik

8. Norma timbal balik

Walster, Berscheid (Sears dkk, 1994). Norma timbal balik mengharuskan orang melakukan perbuatan menolong atau membantu dikarenakan rasa balas jasa karena pernah di tolong.