

MATERI PERTEMUAN 2
KULIAH PENGGANTI
PROSES-PROSES DALAM PSIKOLOGI

PROSES-PROSES DALAM PSIKODIAGNOSTIK

Menurut Janis (1969) menetapkan 2 proses utama dalam Psikodiagnostik, yaitu proses Informal dan proses Formal. **Proses Informal** adalah proses yang sama dalam kegiatan praktis di kehidupan sehari-hari saat kita ingin menilai seseorang. Hampir setiap orang yang melakukan interaksi dengan orang lain menggunakan proses Informal dalam menilai lawan bicaranya, misal: bertemu seseorang saat pertama kali akan terbentuk kesan tertentu. Dalam proses Informal ini banyak sekali kelemahan serta kurang objektif, sehingga dikembangkan Proses Formal.

Proses Formal adalah segala kegiatan yang sistematis dan terarah dalam proses penilaian (assessment) dengan control yang cukup ketat terhadap situasi assessment, sehingga diperoleh data yang objektif tentang individu contohnya dalam pendekatan klinis dan pendekatan objektif dengan pengukuran yang valid.

I. PROSES INFORMAL

Dalam kehidupan keseharian terdapat suatu proses yang biasa digunakan dan praktis, yaitu menilai orang lain melalui **KESAN/IMPRESI** yang diperoleh tentang orang tsb, terutama saat pertama kali bertemu. Efek yang timbul dari impresi pertama kali sering menjadi sangat penting untuk relasi selanjutnya. Walaupun impresi merupakan peristiwa dalam persepsi, tetapi factor emosi memegang peranan penting disamping adanya unsur penilaian, membuat kesimpulan dll. Oleh karena itu, Impresi terkadang bukan suatu patokan untuk menilai secara objektif, bahkan dapat dikatakan lebih

banyak unsur subjektifnya. Kesalahan dalam Impresi banyak terjadi, baik dari segi penilai (pemeriksa) maupun yang dinilai. Beberapa kesalahan tersebut diuraikan oleh Janis (1971) sebagai berikut :

A. KESALAHAN YANG BERSUMBER DARI PENILAI (PEMERIKSA)

1. DESAS-DESUS (HEARSAY)

Penilaian seseorang yang dipengaruhi oleh desas desus, gossip, hasil “ngrumpi” yang didengar mengenai orang tersebut.

2. HALO EFFECT

Kecenderungan menilai seseorang dengan sikap menyamaratakan/ generalisasi penilaian (positif maupun negative). Misal : Karena menyukai seseorang, maka cenderung memberikan penilaian positif dan seterusnya timbul kecenderungan memberi penilaian positif. Dan sebaliknya.

3. STEREOTIPI

Penilaian yang dipengaruhi oleh suatu pandangan/keyakinan tertentu yang belum tentu benar, misalnya dari sudut etnik, ras, prasangka dll. Seorang yang bertato biasanya dinilai sebagai preman. Orang Manado biasanya dinilai gemar berfoya-foya, senang glamour dan tamasya.

4. LENIENCY EFFECT (Toleransi, efek sikap lunak)

Terkadang seorang penilai bersikap lunak dan penuh toleransi atas tingkah laku orang lain (yang negative) hanya karena ia ingin disebut orang yang ramah

5. MOOD (Suasana Hati) & NEED

Suasana hati memberi pengaruh besar pada impresi pertama. Dalam suasana hati gembira, penilai dapat memberi penilaian yang positif terhadap orang lain dan sebaliknya saat suasana depresi, si penilai akan memberikan penilaian negative pada orang lain.

Kebutuhan (need) yang mendesak dapat mempengaruhi penilaian terhadap orang lain. Seseorang ketakutan membutuhkan perlindungan, maka akan menilai orang asing yang ditemuinya sebagai orang yang berbahaya/jahat

6. PROYEKSI, KONSEP DIRI, DEFENCE MECHANISM, KETIDAKMAMPUAN DIRI

Kondisi-kondisi di atas dapat berpengaruh dalam membentuk Impresi terhadap seseorang.

B. KESALAHAN YANG BERSUMBER DARI ORANG YANG DINILAI

- 1) Karakteristik Orang yang Sulit Dinilai, yaitu orang yang pandai memainkan perannya dalam setiap situasi yang berbeda, sehingga sulit dinilai
- 2) Kecenderungan individu untuk menampilkan kesan yang sebaik-baiknya, terutama sebagai usaha defence mechanism agar kelemahan diri tidak terlihat
- 3) Sikap Berpura-pura, bermuka serigala dan sikap curang, menyembunyikan siapa dia sebenarnya

Untuk dapat mengerti individu melalui proses Informal ini dapat digunakan metode Observasi, konversasi (tanya jawab) dan dapat memperoleh informasi/data dari orang lain. Bila metode-metode tersebut dibuat menjadi prosedur yang sistematis, maka proses informal ini akan berubah menjadi proses formal.

II. PROSES FORMAL

Dalam proses formal ada 2 pendekatannya itu pendekatan klinis dan pendekatan objektif.

1. PENDEKATAN KLINIS

Tujuan dari pendekatan ini adalah memperoleh gambaran kepribadian individu untuk selanjutnya menetapkan terapi (treatment) apa yang paling sesuai untuk individu tersebut. Oleh karena itu metode yang digunakan biasanya metode langsung yaitu kontak langsung dengan individu yang sedang diperiksa dengan menggunakan metode bantu seperti observasi, interview, analisis dokumen pribadi dan tes.

Interview yang dilakukan dapat berupa interview terstruktur atau asosiasi bebas. Sedangkan analisis dokumen pribadi dapat melalui media buku harian, surat-surat pribadi, biografi/autobiografi atau status/story di media social. Namun juga dapat memanfaatkan metode tidak langsung yakni melalui tes-tes proyeksi

2. PENDEKATAN OBJEKTIF

Usaha-usaha untuk mengukur kemampuan individu serta kepribadiannya dengan lebih objektif membuka perkembangan ke arah psikometri/pengukuran psikologis. Statistik dan penghitungan kuantitatif memegang peranan penting dalam pendekatan objektif ini. Validitas, Reliabilitas, Standarisasi, Penentuan Norma dan kriterium menjadi bagian yang penting dalam mengkonstruksi suatu materites yang objektif. Banyak materites yang telah dikembangkan mulai dari tes intelligensi, self-inventory, personality – inventory, dll.