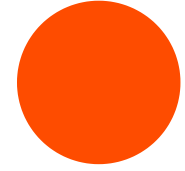


Perception and Individual Decision Making

Putri Anindya	(1906366570)
Zahira Mahardhika	(1906387480)
Rafi Yuda Ramadika	(1906388035)
Yumna Maisara	(1906296154)
Magdalena Christianti	(1806225983)





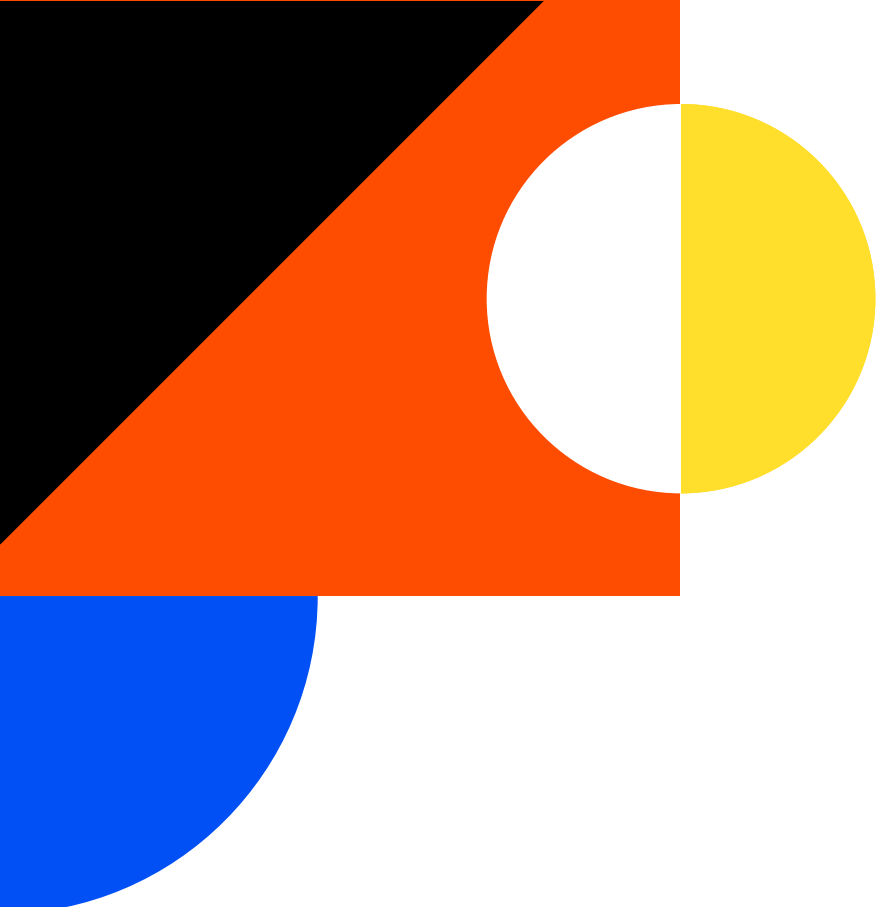
OUTLINE

- LO 1** The factors that influence perception
- LO 2** Attribution theory
- LO 3** The link between perception and decision making
- LO 4** The rational model of decision making with bounded rationality and intuition contrast
- LO 5** How individual differences and organizational constraints affect decision making

LO 1

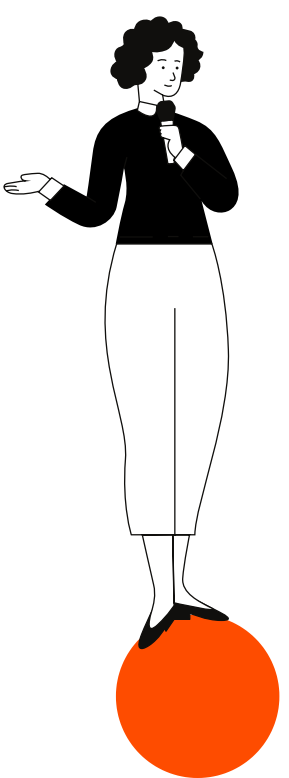
Factors that Can Influence Perception





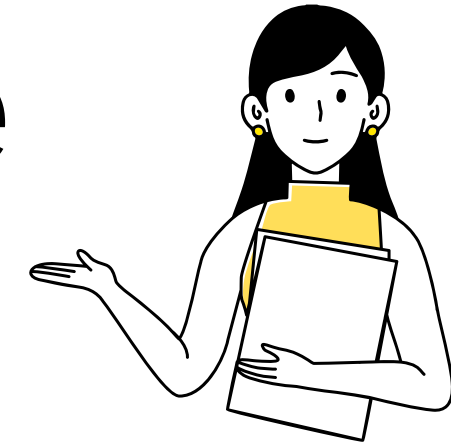
Persepsi

Persepsi adalah proses di mana individu mengatur dan menafsirkan kesan sensorik untuk memberi makna pada lingkungan.



contohnya, seorang karyawan melihat sebuah perusahaan yang menurutnya tempat yang baik untuk bekerja, gaji yang tinggi, dan keuntungan yang besar. Namun, ternyata karyawan lainnya tidak memiliki anggapan yang sama

Factors that Influence Perception



TARGET

Interpretasi
berdasarkan:

- Background
- Sounds
- Motions
- Proximity
- Similarity

PERCEIVER

Interpretasi
berdasarkan:

- Attitudes
- Motives
- Interest
- Experience
- Expectations

SITUATION

Interpretasi
berdasarkan:

- Time
- Work-setting
- Social setting

LO 2

Attribution Theory

Definisi Teori Atribusi

Suatu usaha untuk menentukan apakah perilaku seseorang disebabkan oleh faktor internal atau eksternal



Internal VS Eksternal



Internal

Internal dapat disimpulkan bahwa peristiwa atau perilaku seseorang disebabkan oleh faktor pribadi seperti sifat, kemampuan, atau perasaan.

VS

Eksternal



Dalam eksternal dapat disimpulkan bahwa perilaku seseorang disebabkan oleh faktor situational seperti waktu, tempat, dan lingkungan sosial

Factor's that Influence Attributions (Kelley's Model)

" Consistency "

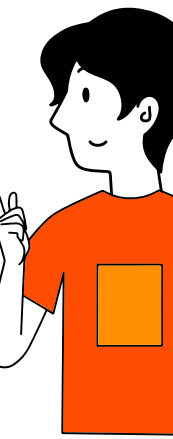
Mengacu pada ukuran;
apakah seseorang
merespons dengan cara
yang sama sepanjang waktu

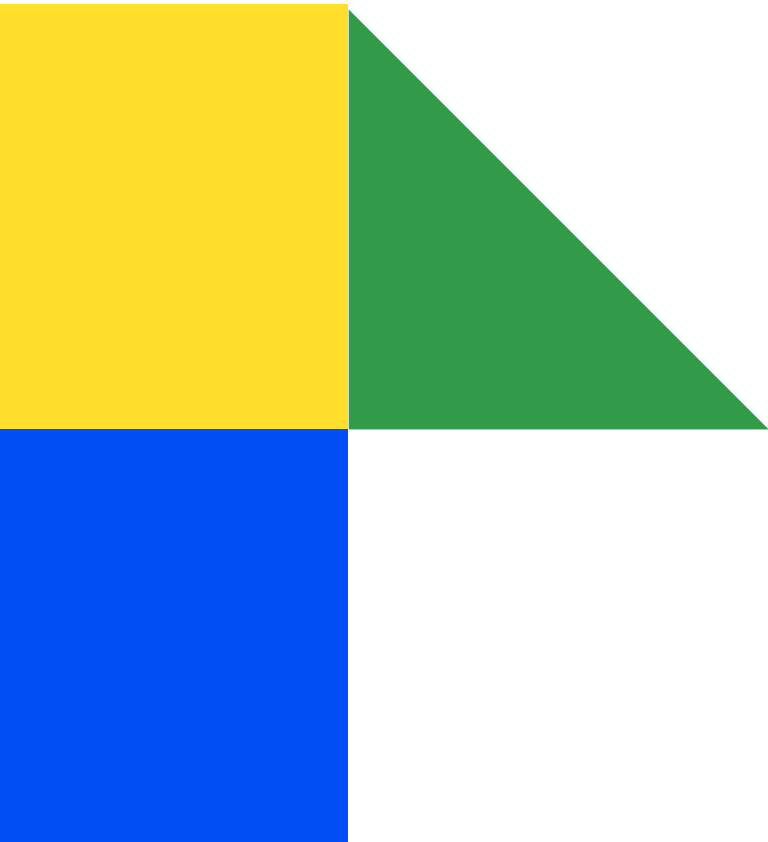
" Consensus "

Mengacu pada kemungkinan
bahwa semua orang yang
menghadapi situasi yang
sama akan mendapatkan
tanggapan yang serupa

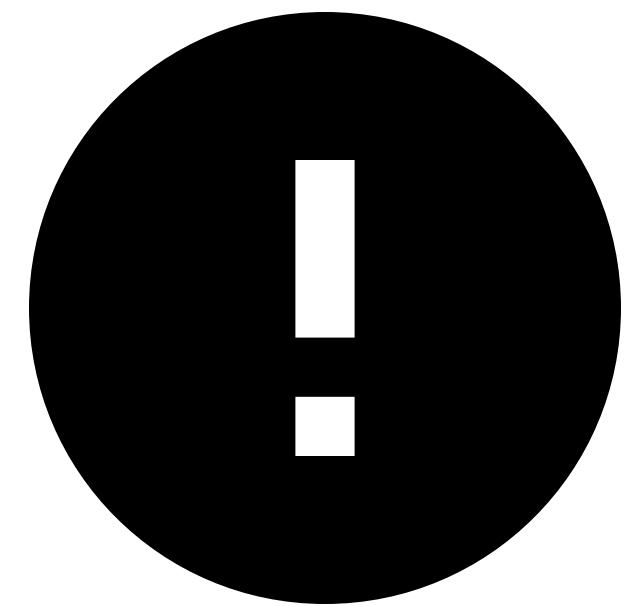
" Distinctiveness "

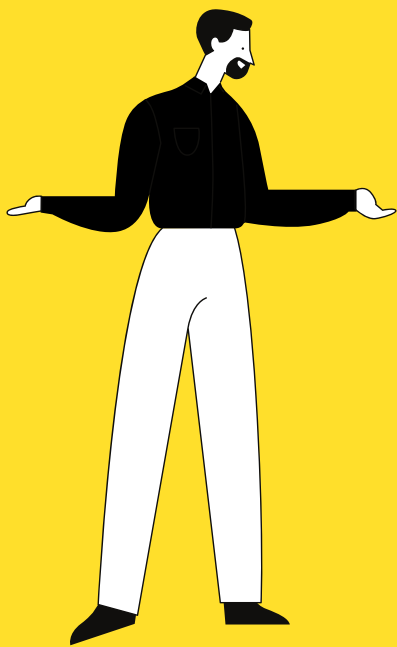
Pertimbangan yang
diberikan tentang seberapa
konsisten perilaku
seseorang dalam situasi
yang berbeda





Attribution Errors





Fundamental Attribution Error

Kecenderungan untuk meremehkan pengaruh faktor eksternal dan melebih-lebihkan pengaruh faktor internal saat membuat penilaian tentang perilaku orang lain.

Self-serving Bias

Kecenderungan individu untuk mengaitkan kesuksesan mereka sendiri dengan faktor internal dan menyalahkan kegagalan pada faktor eksternal.



Common Shortcuts in Judging Others

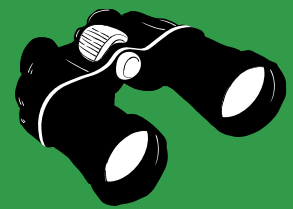
**SELECTIVE
PERCEPTION**

**HALO
EFFECT**

**CONTRAST
EFFECTS**

STEREOTYPE

Kecenderungan menginterpretasi-kan apa yang dilihat berdasarkan latar belakang, pengalaman, sikap, serta minat seseorang



**SELECTIVE
PERSPECTIVE**

HALO EFFECT

Kecenderungan memiliki impresi secara umum terhadap seseorang dengan hanya berdasarkan satu karakteristik tertentu

Penilaian yang diambil berdasarkan pandangan atas suatu kelompok (darimana seseorang berasal)

STEREOTYPE



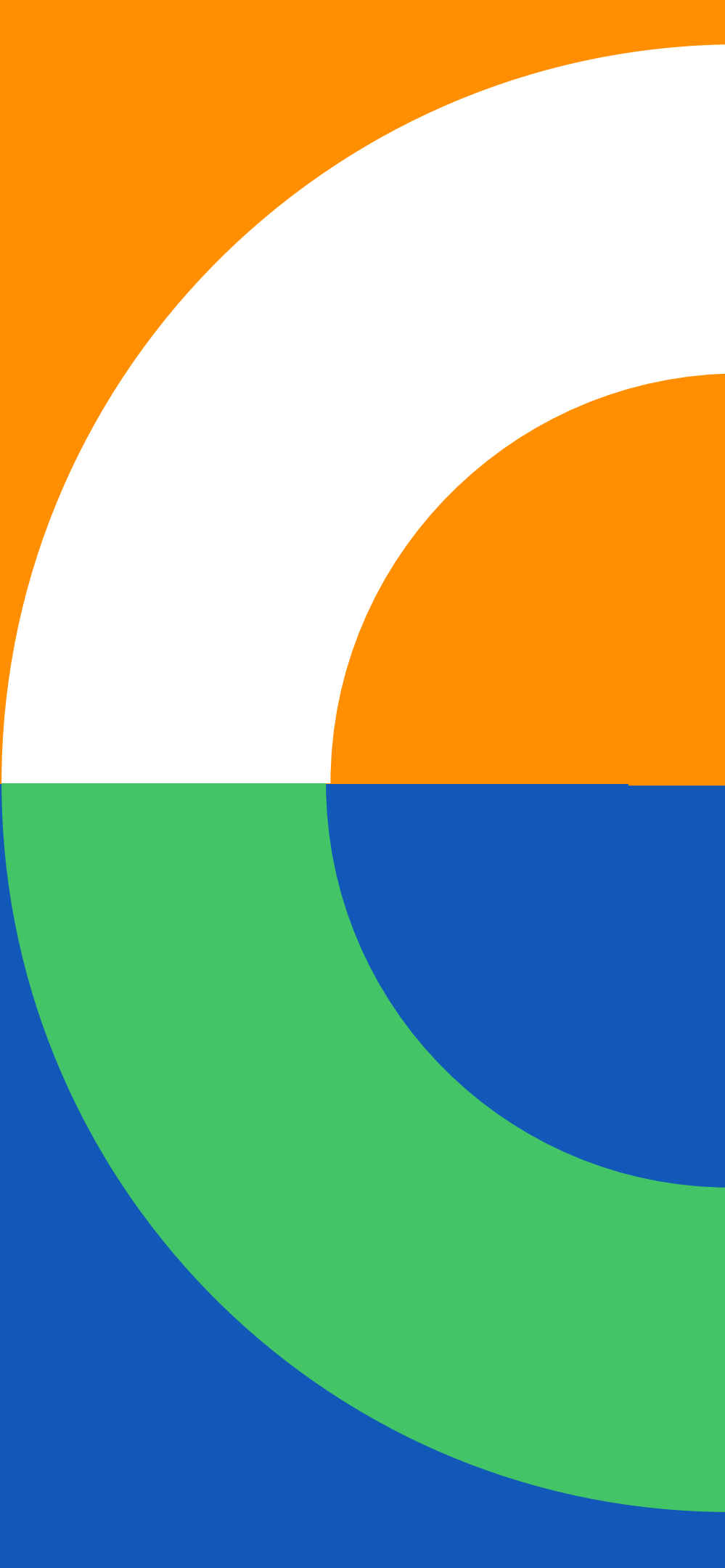
**CONTRAST
EFFECT**

Evaluasi karakteristik, membandingkan orang-orang dengan karakter yang sama, salah satunya dianggap berada pada tingkat yang lebih rendah atau lebih tinggi

LO 3

The Link Between Perception and Individual Decision Making





Keputusan seorang individu dapat
dipengaruhi oleh *persepsi* mereka
terhadap masalah tersebut

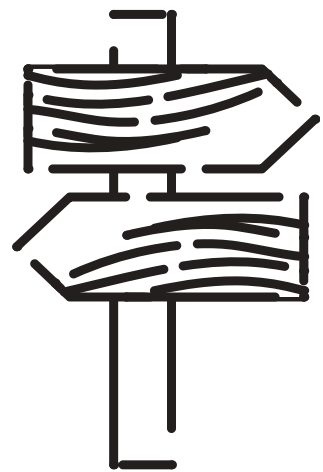
*One Person's Problem is another person's
satisfactory state of affairs*



LO 4

Decision Making in Organizations

Rational Decision Making



Model pengambilan keputusan yang menyatakan bahwa individu harus melakukan apa untuk menentukan hasil yang optimal

Steps in The Rational Decision Making Model

- 1 Define the Problem
- 2 Identify the decision criteria
- 3 Allocate weight to the criteria
- 4 Develop the alternatives
- 5 Evaluate the alternatives
- 6 Select the Best Alternative

Bounded Rationality

Proses pengambilan keputusan dengan memakai model sederhana yang membahas inti masalah tanpa membawa segala kompleksitas yang ada

Tujuan Bounded Rationality bukan untuk menemukan hasil yang optimal, tetapi hasil yang memuaskan dan mencukupi



Intuition

Suatu proses pengambilan keputusan yang dilakukan secara bawah sadar berdasarkan pengalaman.

Intuition can be very useful in setting up hypothesis but is unacceptable as proof

Common Biases & Errors in Decision Making

Overconfidence Bias

Kecenderungan seseorang yang terlalu percaya diri dengan kemampuannya dan kemampuan orang lain

Anchoring Bias

Kecenderungan untuk bertahan padain formasi awal dan gagal menyesuaikan dengan informasi selanjutnya secara adekuat.



Availability Bias

Kecenderungan untuk mendasarkan penilaian pada informasi yang tersedia

Confirmation Bias

Kecenderungan untuk mencari informasi yang membenarkan pilihan-pilihan masa lampau dan untuk mengurangi informasi yang menentang penilaian masa lampau

Escalation of Commitment

Merujuk pada bertahannya seseorang dengan sebuah keputusan sekalipun ada bukti yang jelas bahwa itu salah

Randomness Error

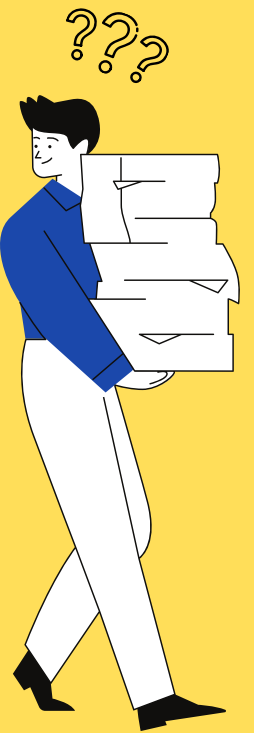
Kecenderungan individu untuk percaya bahwa ia mampu memprediksi hasil dari peristiwa acak

Risk Aversion

Kecenderungan untuk lebih memilih hasil yang pasti dari jumlah yang menengah daripada hasil yang lebih beresiko.

Hindsight Bias

Kecenderungan yang salah dalam mempercayai bahwa kita dapat memprediksi secara akurat.





LO 5

**How individual differences and
organizational constraints
affect decision making**



INDIVIDUAL DIFFERENCES

Personality

- Conscientiousness :
Achievement vs
Dutifulness
- Self Esteem

Gender

- Pria : egocentric
- Wanita : empathetic

Mental Ability

Seorang dengan level mental ability yang lebih tinggi akan bisa memproses informasi lebih cepat dan menyelesaikan masalah lebih akurat dan belajar lebih cepat



Culture Differences

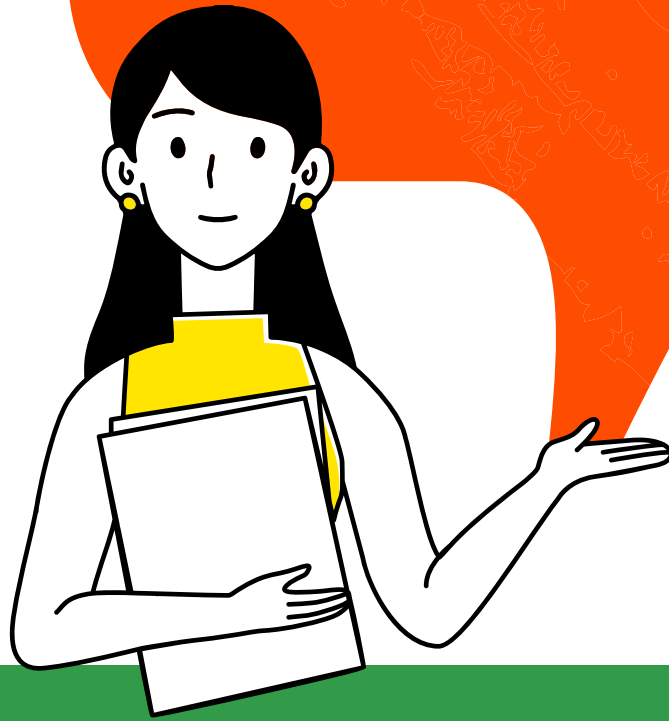
- Differences in time orientation
- How rationally is valued
- A culture that emphasize solving problems
- Preferences for collective decision making

Nudging

Dalam organisasi, biasanya melibatkan penempatan strategis fakta dan sumber daya yang secara halus menyarankan keputusan yang lebih baik



Organizational Constraint



Performance Evaluation Systems

Manajer terpengaruh oleh kriteria pada apa yang dievaluasi



Reward Systems

Mempengaruhi pengambil keputusan dengan menyarankan pada pilihan mana yang memiliki personal payoffs lebih baik

Formal Regulations

Organisasi membuat aturan dan kebijakan pada program decision dan menjadikan individu untuk bertindak dengan cara yang diinginkan sehingga membatasi pengambilan keputusan



System-Imposed Time Constraints

Keputusan yang penting akan datang dengan tenggat waktu yang jelas

Historical Precedents

Keputusan dari individu merupakan poin dari aliran pilihan yang diambil pada masa lalu yang mempengaruhi dan membatasi pilihan saat ini



Thank you!

