



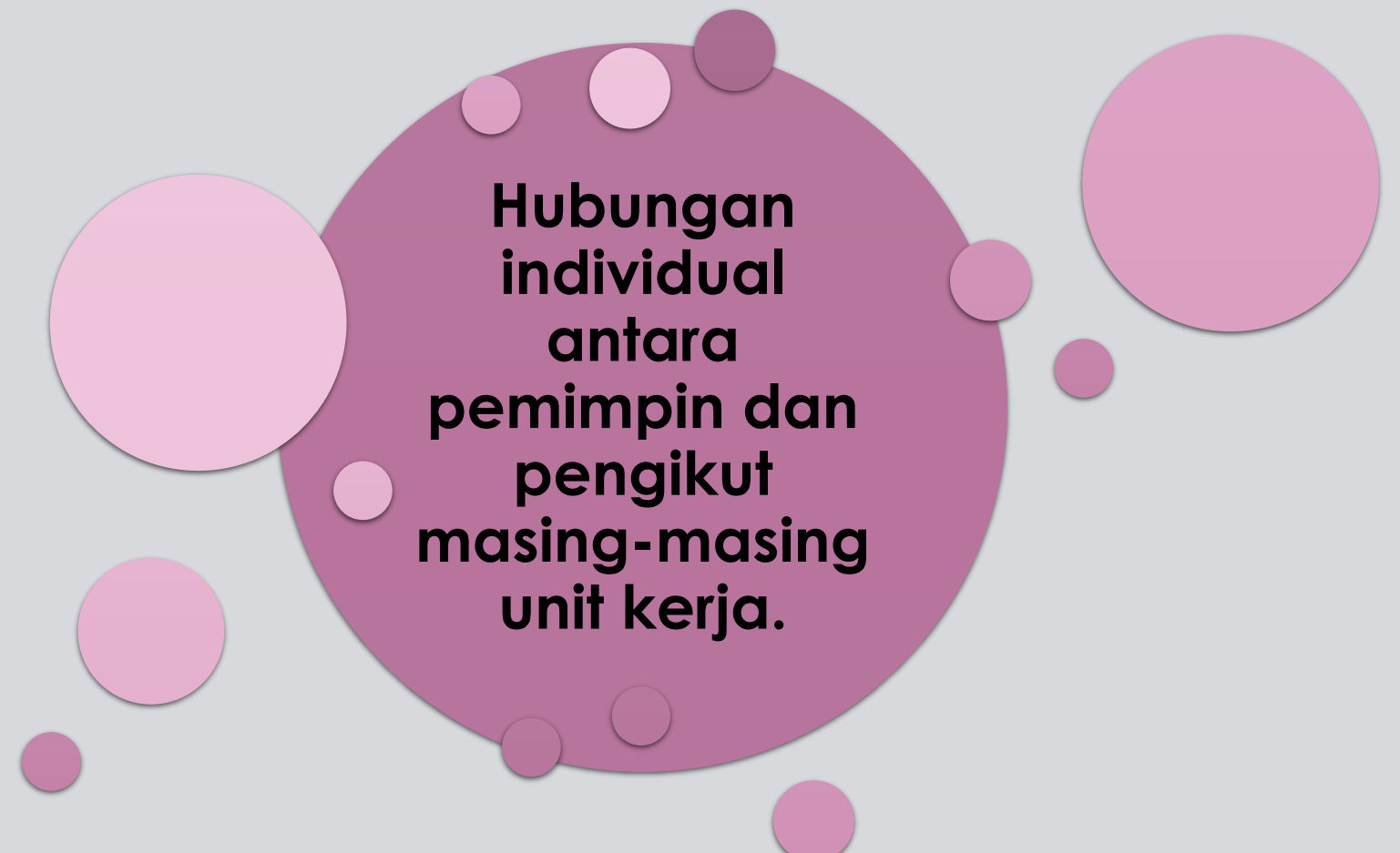
# **DYADIC RELATIONS, ATTRIBUTIONS, AND FOLLOWERSHIP**

Rizty Desta Mahestri, M.Psi., Psikolog – Fakultas Psikologi Universitas Medan Area



# **HUBUNGAN DIADIK (*DYADIC RELATIONS*)?**

# DYADIC RELATIONS



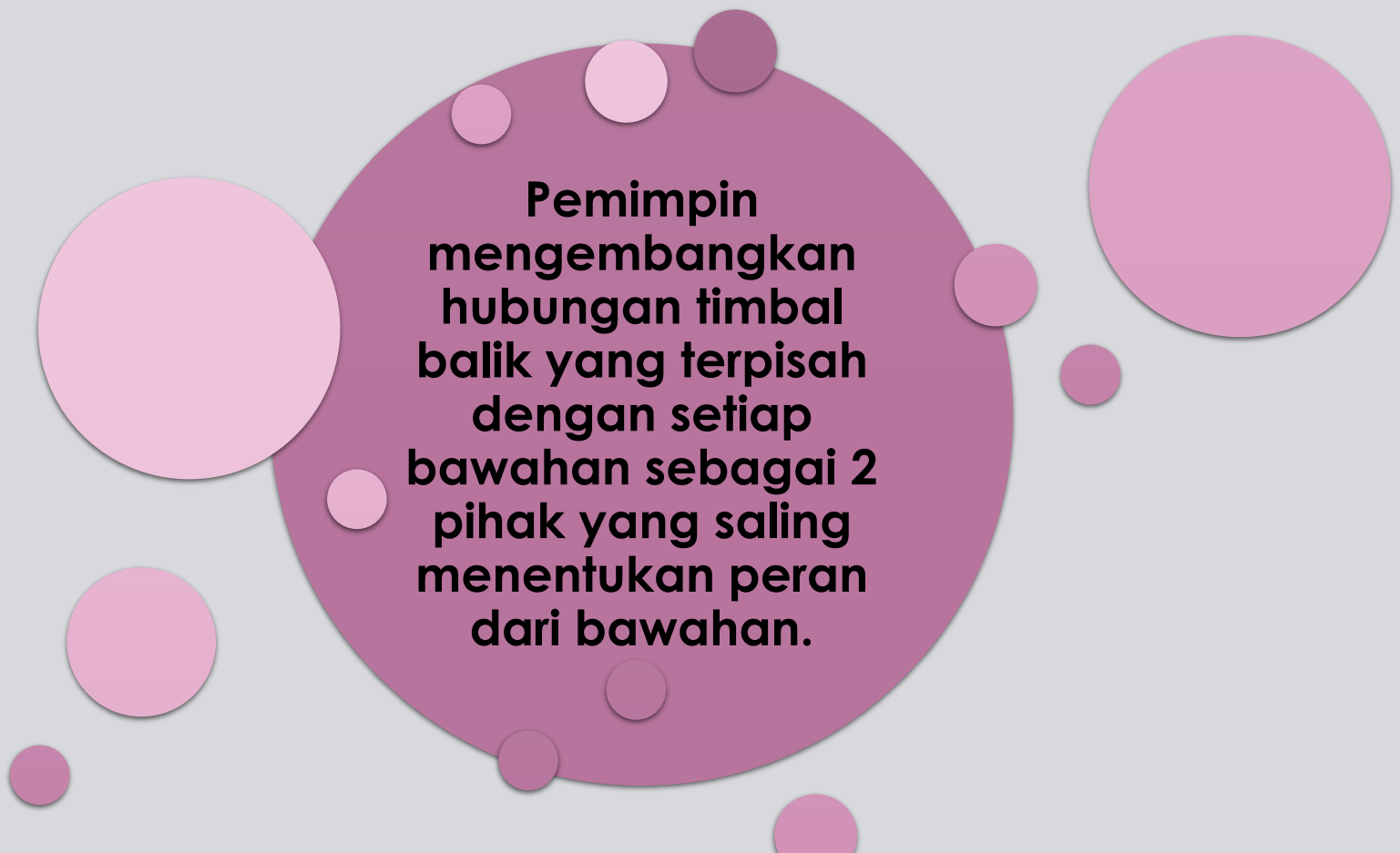
**Hubungan  
individual  
antara  
pemimpin dan  
pengikut  
masing-masing  
unit kerja.**

# DYADIC RELATIONS

**“Most of the early theory and research on leadership behavior did not consider how much leaders vary their behavior with different subordinates”**

**“...dyadic relationships are **not identical** for all of a leader’s direct subordinates...”**

# LEADER-MEMBER EXCHANGE THEORY



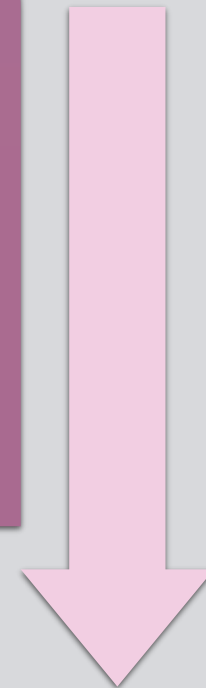
**Pemimpin  
mengembangkan  
hubungan timbal  
balik yang terpisah  
dengan setiap  
bawahan sebagai 2  
pihak yang saling  
menentukan peran  
dari bawahan.**

# LEADER-MEMBER EXCHANGE THEORY



**High-  
Exchange  
Relationship**

**Low-  
Exchange  
Relationship**



# LEADER-MEMBER EXCHANGE THEORY

## High-Exchange Relationship

Terjadi pada sejumlah bawahan-bawahan yang dipercaya dan biasanya tidak terlalu banyak → *ingroup*

Pemimpin mengendalikan hasil akhir/hasil kerja yang diinginkan dari bawahan tersebut → *benefit* : bukti komitmen.

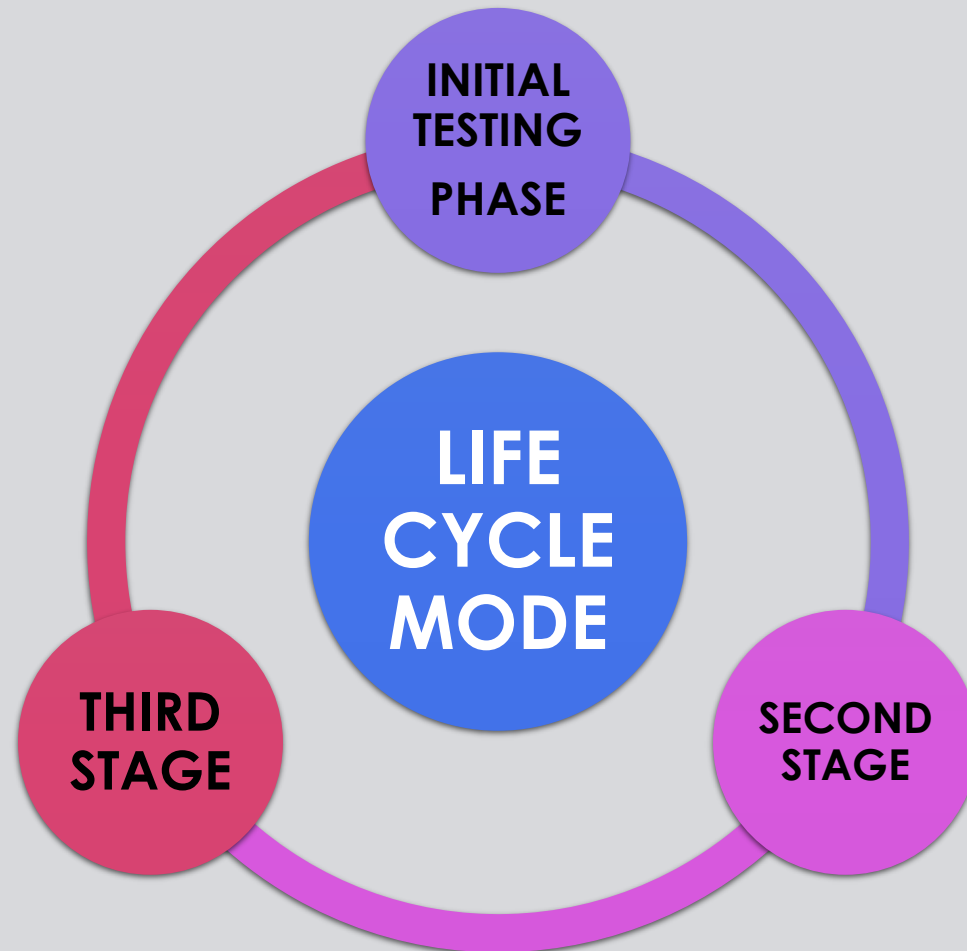
# LEADER-MEMBER EXCHANGE THEORY

## Low-Exchange Relationship

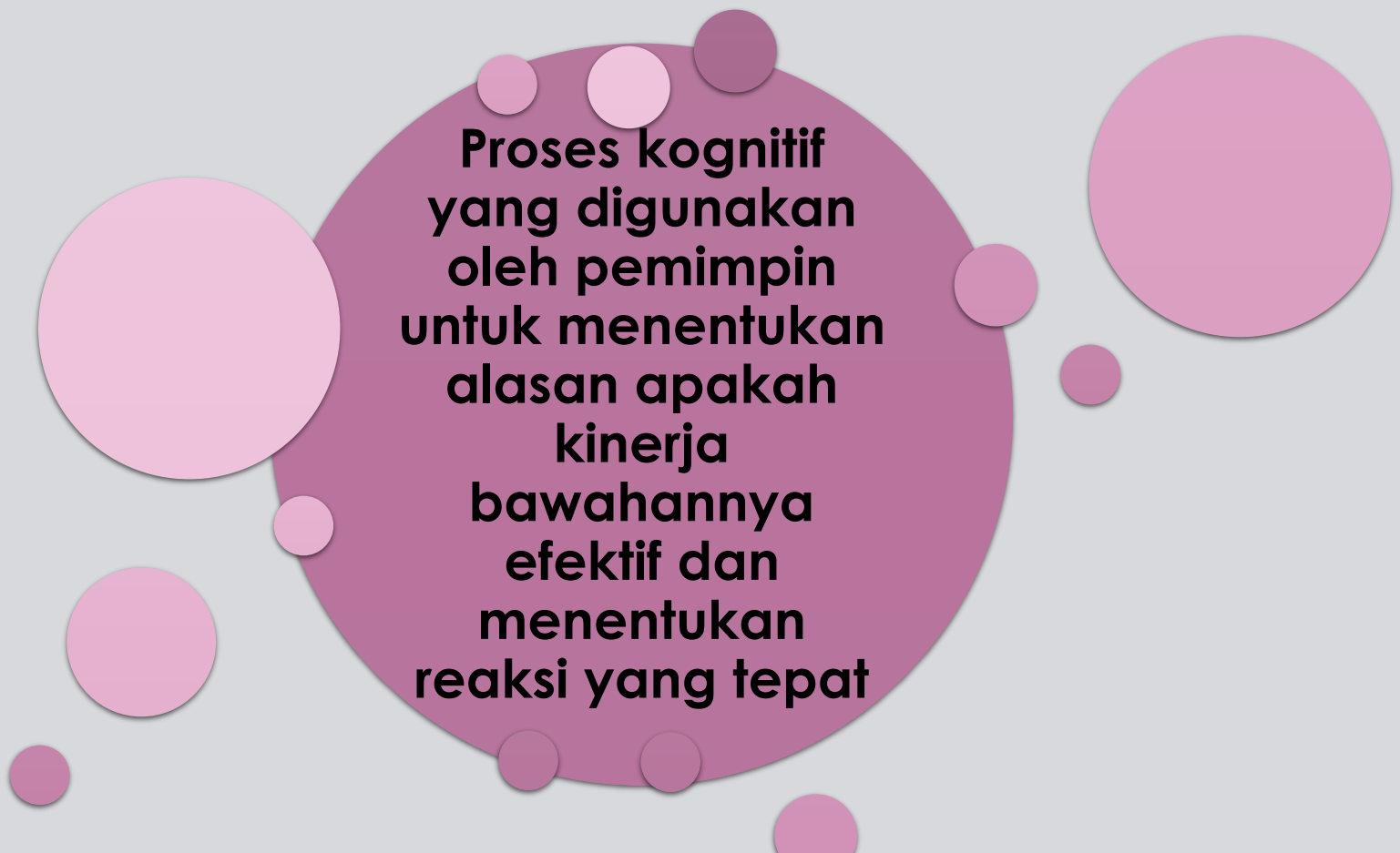
Hubungan yang memiliki tingkat saling mempengaruhi yang relatif lemah → *outgroup*

Bergantung pada *formal role requirements*  
: tugas, aturan, SOP, gaji.

# REVISION of LEADER-MEMBER EXCHANGE THEORY

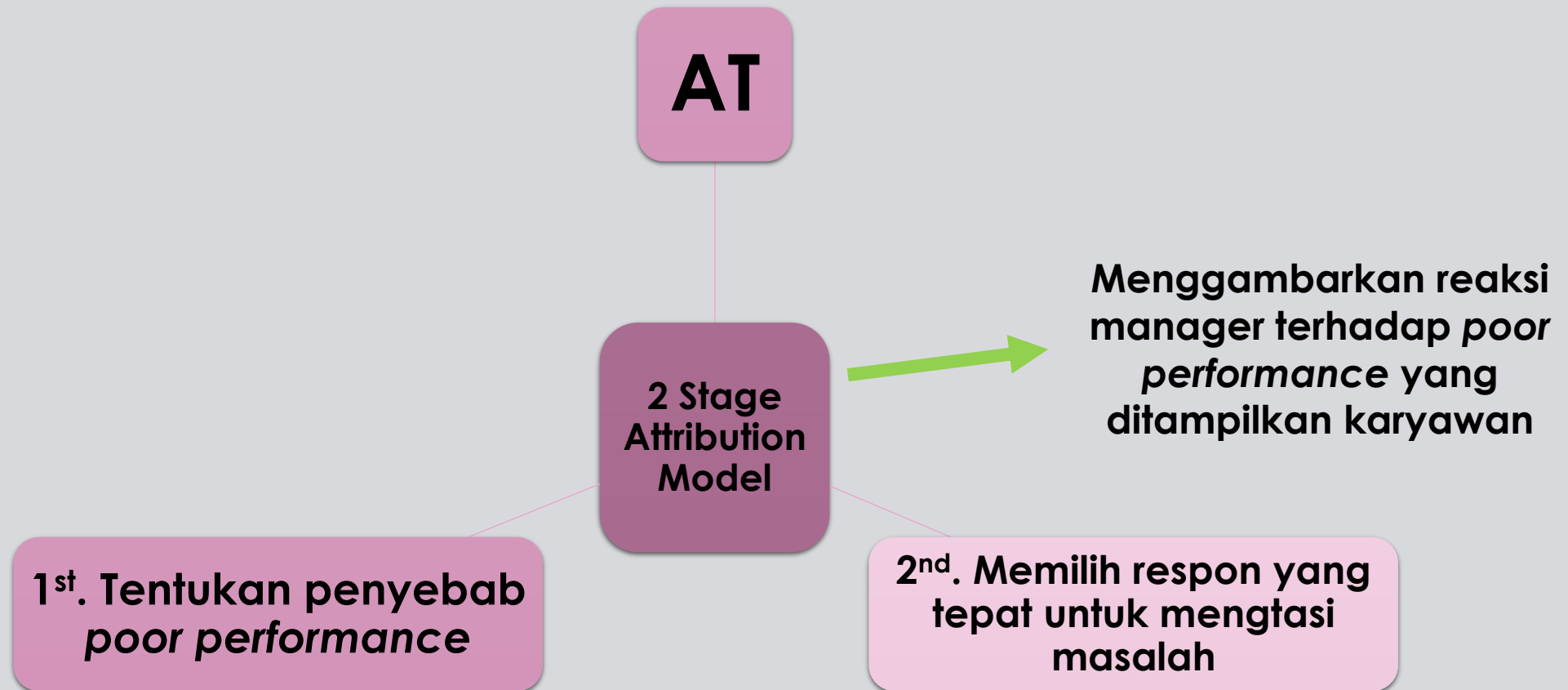


# ATTRIBUTIONS THEORY



Proses kognitif  
yang digunakan  
oleh pemimpin  
untuk menentukan  
alasan apakah  
kinerja  
bawahannya  
efektif dan  
menentukan  
reaksi yang tepat

# ATTRIBUTIONS THEORY



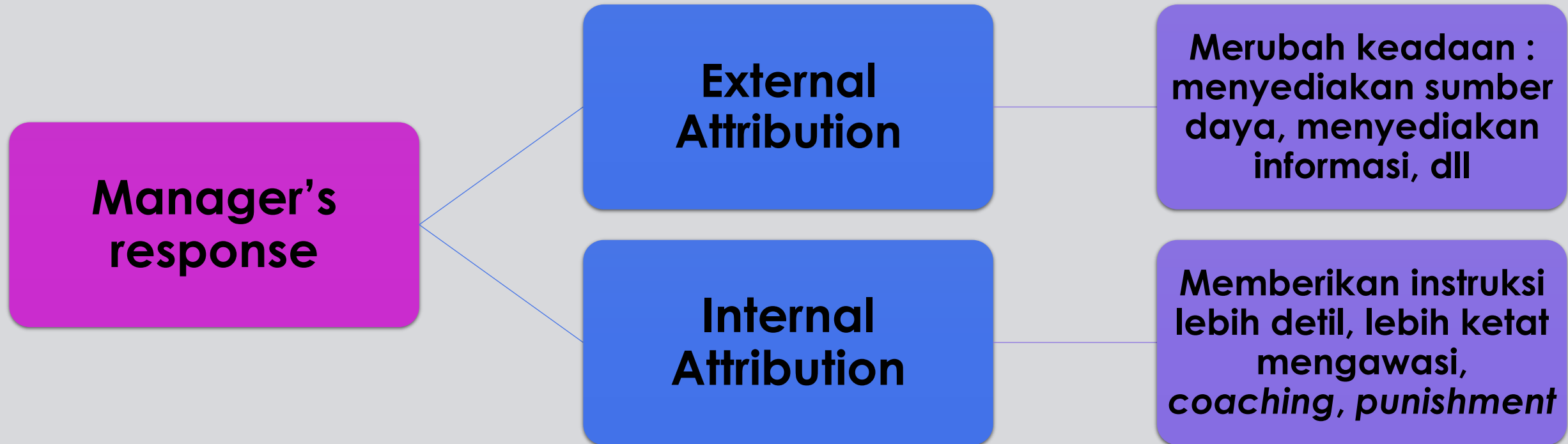
# Two-Stage Attribution Model

“Managers **attribute the major cause** of poor performance either to something **internal to the subordinate** (e.g., lack of effort or ability) or to **external problems beyond the subordinate’s control** (e.g., the task had inherent obstacles, resources were inadequate, information was insufficient, other people failed to provide necessary support, or it was just plain bad luck)”

## **Two-Stage Attribution Model**

**“The type of attribution made by a manager influences the response to the problem”**

# Two-Stage Attribution Model



# Research on Attributions & LMX

“Leaders appear to be **less critical in evaluating the performance** of subordinates with whom they have established a **high-exchange relationship** (Duarte, Goodson, & Klich, 1994; Heneman, Greenberger, & Anonyuo, 1989)”

# Research on Attributions & LMX

**“In contrast, poor performance is attributed to external causes for a high-exchange member and to internal causes for a low-exchange member”**

# **FOLLOWER ATTRIBUTIONS ABOUT LEADERS**



**Ada beberapa faktor yang saling mempengaruhi bagaimana bawahan menilai efektifitas pemimpin**

# FOLLOWER ATTRIBUTIONS ABOUT LEADERS

**Pemimpin akan lebih  
dinilai positif jika :**

**Mampu menjelaskan alasan  
perubahan yang terjadi**

**Lebih memperhatikan anggota dan  
tujuan bersama**

**Mengambil aksi langsung/ cepat  
tanggap**

**Berani mengambil keputusan yang  
inovatif**

# IMPRESSION MANAGEMENT



Proses  
mempengaruhi  
persepsi orang  
lain mengenai  
diri kita

# 4 Impression Management Tactics

## Exemplification

- Meliputi perilaku yang ditujukan untuk memperlihatkan dedikasi dan loyalitas terhadap tujuan, organisasi atau anggota.

## Ingratiation

- Meliputi perilaku yang ditujukan untuk mempengaruhi idv yang ditargetkan agar menyukai seseorang.

# 4 Impression Management Tactics

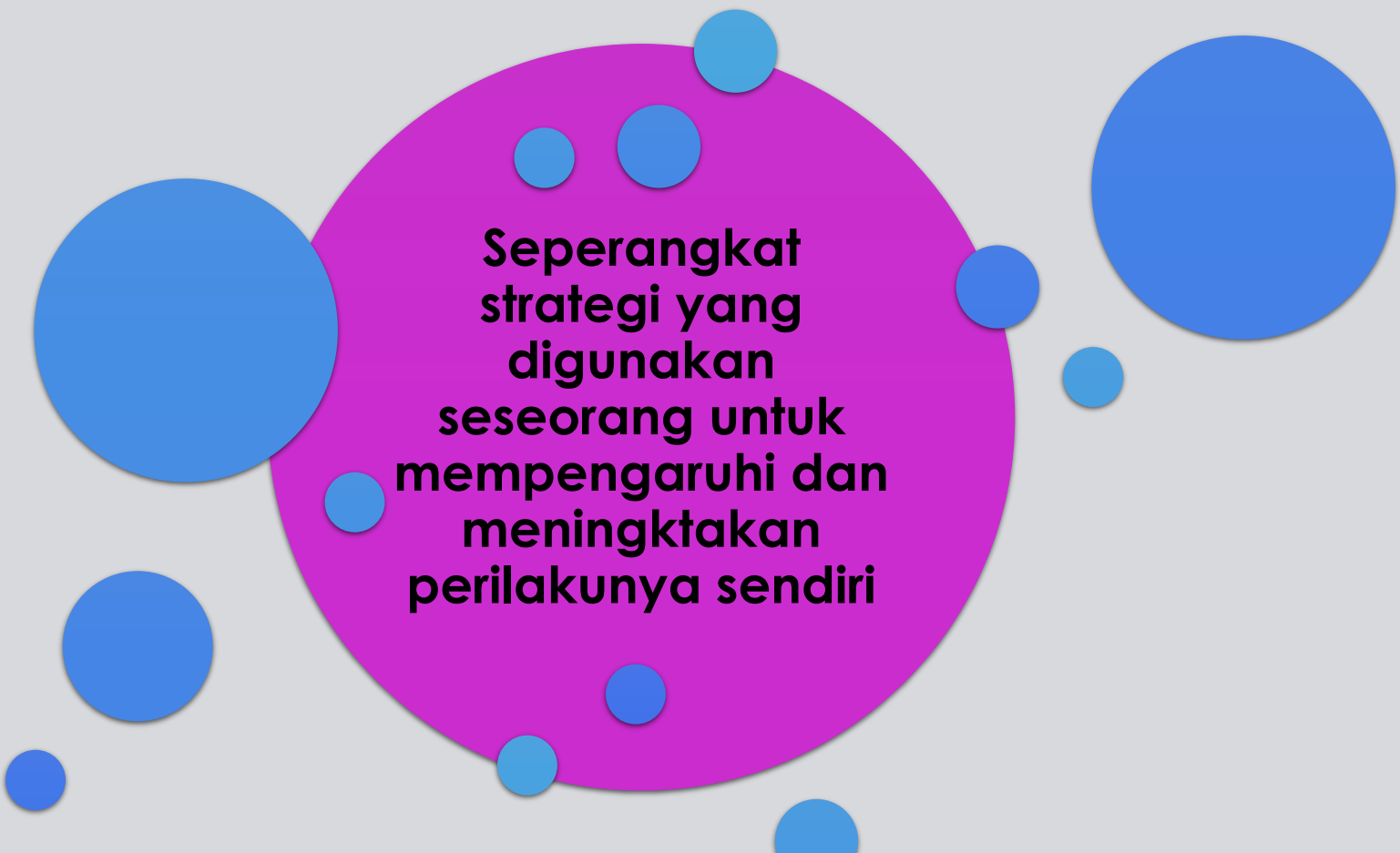
## Self-promotion

- Meliputi perilaku yang ditujukan untuk mempengaruhi kesan positif mengenai kompetensi kita.

## Intimidation

- Meliputi perilaku yang ditujukan untuk mempengaruhi persepsi idv yang ditargetkan agar menganggap seseorang berbahaya.

# SELF-MANAGEMENT



Seperangkat strategi yang digunakan seseorang untuk mempengaruhi dan meningkatkan perilakunya sendiri

# SELF-MANAGEMENT STRATEGIES

**TABLE 5-3** Strategies for Self-Management

---

## Behavioral Strategies

- Self-reward
- Self-punishment
- Self-monitoring
- Self goal setting
- Self-rehearsal
- Cue Modification

## Cognitive Strategies

- Positive self-talk
  - Mental rehearsal
-

**TERIMA KASIH**