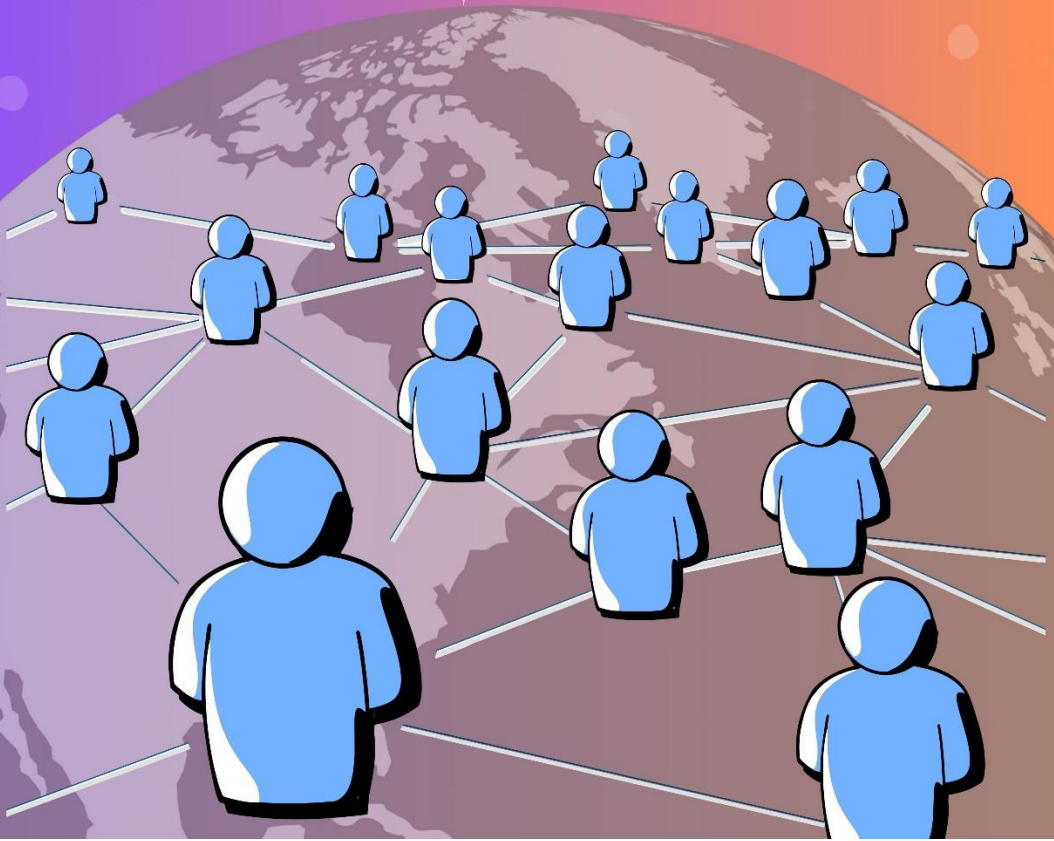


PSIKOLOGI SOSIAL

**Dari Konsep ke Kehidupan
Sehari-Hari**

Brigitan Argasiam



Psikologi Sosial :

Dari Konsep ke Kehidupan Sehari-Hari

Brigitan Argasiam



UU No 28 tahun 2014 tentang Hak Cipta

Fungsi dan sifat hak cipta Pasal 4

Hak Cipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 3 huruf a merupakan hak eksklusif yang terdiri atas hak moral dan hak ekonomi.

Pembatasan Pelindungan Pasal 26

Ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 23, Pasal 24, dan Pasal 25 tidak berlaku terhadap:

- i. penggunaan kutipan singkat Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait untuk pelaporan peristiwa aktual yang ditujukan hanya untuk keperluan penyediaan informasi aktual;
- ii. Penggandaan Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait hanya untuk kepentingan penelitian ilmu pengetahuan;
- iii. Penggandaan Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait hanya untuk keperluan pengajaran, kecuali pertunjukan dan Fonogram yang telah dilakukan Pengumuman sebagai bahan ajar; dan
- iv. penggunaan untuk kepentingan pendidikan dan pengembangan ilmu pengetahuan yang memungkinkan suatu Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait dapat digunakan tanpa izin Pelaku Pertunjukan, Produser Fonogram, atau Lembaga Penyiaran.

Sanksi Pelanggaran Pasal 113

1. Setiap Orang yang dengan tanpa hak melakukan pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf i untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 1 (satu) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp100.000.000 (seratus juta rupiah).
2. Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf c, huruf d, huruf f, dan/atau huruf h untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 3 (tiga) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).

**Psikologi Sosial :
Dari Konsep ke Kehidupan Sehari-Hari**

Brigitan Argasiam

Desain Cover :
Brigitan Argasiam.

Sumber :
Press.unaki.ac.id

Tata Letak :
Brigitan Argasiam.

Proofreader :
Nalla Fitri Areh

Ukuran :
8 Halaman, 154 Halaman, Uk: 14.8x21 cm

ISBN :
978-623-97249-3-1

Cetakan Pertama :
September 2024

Hak Cipta 2024, Pada Penulis

Isi diluar tanggung jawab percetakan

Copyright © 2024 by Unakipress Publisher
All Right Reserved

Hak cipta dilindungi undang-undang
Dilarang keras menerjemahkan, memfotokopi, atau
memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini
tanpa izin tertulis dari Penerbit.



KATA PENGANTAR

Puji syukur ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga buku ini, yang berjudul Psikologi Sosial, dapat terselesaikan dengan baik.

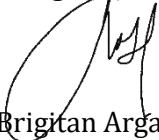
Buku ini disusun sebagai sumber referensi bagi para mahasiswa, dosen, dan praktisi yang ingin memahami lebih dalam tentang psikologi sosial, sebuah disiplin ilmu yang mempelajari bagaimana individu dipengaruhi oleh, dan pada gilirannya, mempengaruhi lingkungan sosial mereka.

Di era yang penuh dengan perubahan sosial yang dinamis seperti saat ini, pemahaman tentang psikologi sosial menjadi semakin relevan. Buku ini memberikan wawasan mendalam mengenai berbagai aspek penting dalam psikologi sosial, mulai dari persepsi sosial, sikap dan perubahan sikap, hingga pengaruh sosial dan dinamika kelompok. Materi disajikan secara sistematis untuk memudahkan pembaca memahami konsep-konsep dasar serta aplikasi praktis dalam kehidupan sehari-hari.

Saya berharap buku ini dapat menjadi panduan yang berguna bagi para pembaca dalam menggali lebih jauh tentang dinamika sosial dan dampaknya terhadap perilaku individu. Terima kasih saya ucapkan kepada semua pihak yang telah berkontribusi dan mendukung proses penulisan buku ini.

Saya juga sangat menghargai kritik dan saran yang membangun dari para pembaca guna penyempurnaan buku ini di masa yang akan datang.

Cikarang, 25 Juli 2024



[Brigitan Argasiam]
Penulis

DAFTAR ISI

PSIKOLOGI SOSIAL : DARI KONSEP KE KEHIDUPAN SEHARI-HARI	
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	vi
BAB I	1
PENGANTAR PSIKOLOGI SOSIAL.....	1
A. Definisi dan Ruang Lingkup Psikologi Sosial	1
B. Sejarah dan Perkembangan Psikologi Sosial	3
C. Hubungan Psikologi Sosial dengan Ilmu Lain	5
D. Metode Penelitian dalam Psikologi Sosial.....	8
BAB II.....	13
PERSEPSI SOSIAL DAN KOGNISI SOSIAL.....	13
A. Persepsi Sosial : Bagaimana Kita Menilai Orang Lain	13
B. Skema dan Heuristik dalam Kognisi Sosial.....	13
C. Bias dan Kesalahan dalam Penilaian Sosial.....	20
D. Dampak Kognisi Sosial terhadap Interaksi Sosial.....	22
BAB III	27
SIKAP DAN PERUBAHAN SIKAP	27
A. Definisi dan Struktur Sikap	27
B. Teori Pembentukan dan Perubahan Sikap	30
C. Pengukuran Sikap	33
D. Sikap dan Perilaku: Hubungan dan Keterkaitannya.....	35
BAB IV	39
PENGARUH SOSIAL DAN KONFORMITAS.....	39
A. Bentuk-bentuk Pengaruh Sosial : Konformitas, Kepatuhan, dan Ketaatan.....	39
B. Eksperimen Klasik dalam Pengaruh Sosial.....	41
C. Faktor-Faktor yang mempengaruhi Konformitas.....	44
D. Resistensi terhadap Pengaruh Sosial	46
BAB V	49
DINAMIKA KELOMPOK.....	49
A. Definisi dan Karakteristik Kelompok.....	49
B. Struktur dan Norma dalam Kelompok.....	52
C. Proses Pengambilan Keputusan dalam Kelompok.....	55

D. Fenomena Sosial dalam Kelompok: Polarisasi Kelompok, Pemikiran Kelompok	59
BAB VI	63
IDENTITAS SOSIAL DAN HUBUNGAN ANTAR KELOMPOK.....	63
A. Teori Identitas Sosial.....	63
B. Prasangka dan Diskriminasi.....	66
C. Stereotip dalam Interaksi Antar Kelompok.....	70
D. Konflik Antar Kelompok dan Resolusi Konflik	73
BAB VII.....	78
ATRIBUSI SOSIAL.....	78
A. Teori Atribusi: Internal vs. Eksternal	78
B. Kesalahan Atribusi Fundamental dan Bias Lainnya.....	82
C. Atribusi dalam Situasi Sosial.....	85
D. Atribusi dan Pengaruhnya terhadap Relasi Antar Pribadi	88
BAB VIII	92
AGRESI DAN PERILAKU PROSOSIAL	92
A. Teori-Teori Agresi	92
B. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Perilaku Agresif.....	94
C. Pengendalian dan Reduksi Agresi.....	97
D. Perilaku Prosocial : Altruisme dan Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kebaikan.....	100
BAB IX	103
KOMUNIKASI ANTAR PRIBADI DAN RELASI SOSIAL	103
A. Komunikasi Verbal dan Nonverbal.....	103
B. Peran Empati dalam Interaksi Sosial.....	106
C. Hubungan Interpersonal: Persahabatan, Cinta, dan Keluarga	108
D. Dinamika Konflik dan Penyelesaiannya dalam Relasi Sosial.....	111
BAB X.....	116
APLIKASI PSIKOLOGI SOSIAL DALAM KEHIDUPAN SEHARI-HARI	116
A. Psikologi Sosial dalam Pendidikan	116
B. Psikologi Sosial dalam Lingkungan Kerja	118
C. Psikologi Sosial dalam Media dan Iklan.....	121
D. Psikologi Sosial dalam Masalah Sosial Kontemporer.....	124
DAFTAR PUSTAKA.....	128

BAB I

PENGANTAR PSIKOLOGI SOSIAL

A. Definisi dan Ruang Lingkup Psikologi Sosial

Psikologi sosial merupakan cabang ilmu psikologi yang mempelajari pengaruh sosial terhadap pikiran, perasaan, dan perilaku individu. Definisi ini mencakup bagaimana kehadiran orang lain, baik yang nyata, imajiner, maupun implisit, dapat memengaruhi tindakan dan cara berpikir seseorang. Allport (1985) mendefinisikan psikologi sosial sebagai ilmu yang berusaha memahami bagaimana pikiran, perasaan, dan perilaku individu dipengaruhi oleh kehadiran orang lain, baik secara langsung maupun tidak langsung. Definisi ini menekankan bahwa pengaruh sosial bisa terjadi bahkan tanpa kehadiran fisik orang lain, tetapi juga melalui norma sosial, harapan masyarakat, dan interaksi simbolis yang telah tertanam dalam diri individu.

Secara umum, ruang lingkup psikologi sosial meliputi beberapa aspek utama, yaitu bagaimana kita memandang orang lain (persepsi sosial), bagaimana kita berpikir tentang dunia sosial (kognisi sosial), bagaimana kita membentuk dan mengubah sikap (sikap dan perubahan sikap), serta bagaimana kita dipengaruhi oleh tekanan kelompok atau norma (pengaruh sosial). Di dalamnya juga termasuk studi mengenai dinamika kelompok, identitas sosial, hubungan antar kelompok, atribusi sosial, agresi, perilaku prososial, serta komunikasi dan relasi sosial. Dalam konteks ini, psikologi sosial mengkaji interaksi manusia dalam berbagai situasi sosial dan bagaimana faktor-faktor eksternal tersebut membentuk pola perilaku dan pemikiran individu.

Psikologi sosial juga menjembatani beberapa disiplin ilmu lain, seperti sosiologi, antropologi, dan ilmu komunikasi, namun dengan fokus yang lebih spesifik pada individu dalam konteks sosial. Sementara sosiologi lebih memusatkan perhatian pada struktur sosial dan hubungan antar kelompok besar, psikologi sosial memfokuskan perhatian pada

bagaimana individu dipengaruhi oleh lingkungannya dalam skala mikro, seperti dinamika interpersonal dan pengaruh kelompok kecil. Baumeister dan Finkel (2010) menegaskan bahwa psikologi sosial memberikan wawasan tentang mekanisme psikologis yang mendasari fenomena sosial seperti stereotip, prasangka, dan diskriminasi, yang semuanya memiliki dampak signifikan pada hubungan antar kelompok dan dinamika sosial secara umum.

Seiring dengan perkembangan zaman, ruang lingkup psikologi sosial semakin berkembang dan relevan untuk menjawab tantangan-tantangan sosial kontemporer. Aronson, Wilson, dan Akert (2019) mengemukakan bahwa psikologi sosial tidak hanya mempelajari interaksi sosial dalam bentuknya yang paling mendasar, tetapi juga bagaimana interaksi tersebut dipengaruhi oleh perubahan teknologi, media sosial, dan globalisasi. Dalam era digital saat ini, misalnya, psikologi sosial memainkan peran penting dalam memahami bagaimana informasi menyebar melalui jaringan sosial dan bagaimana pengaruh online dapat membentuk opini publik serta perilaku massa.

Dalam hal metode penelitian, psikologi sosial dikenal karena pendekatan eksperimentalnya yang ketat. Eksperimen laboratorium memungkinkan para peneliti untuk mengisolasi variabel tertentu dan mengukur pengaruhnya terhadap perilaku individu. Misalnya, eksperimen klasik Milgram (1963) tentang ketaatan menunjukkan bagaimana individu dapat tunduk pada otoritas meskipun tindakan tersebut bertentangan dengan moralitas pribadi mereka. Selain eksperimen, psikologi sosial juga menggunakan metode lain seperti survei, studi lapangan, dan analisis konten untuk memahami perilaku dalam situasi sosial yang lebih alami. Smith dan Mackie (2015) menyebutkan bahwa metode-metode ini memberikan keunggulan dalam memahami hubungan kausal dan generalisasi hasil penelitian dalam konteks kehidupan sehari-hari.

Dengan mempertimbangkan berbagai perspektif ini, jelas bahwa psikologi sosial memiliki ruang lingkup yang sangat luas dan mendalam. Ia

tidak hanya fokus pada individu semata, tetapi juga pada interaksi antara individu dan lingkungannya serta bagaimana pengaruh sosial tersebut membentuk kepribadian, perilaku, dan bahkan cara kita memahami dunia. Pemahaman ini tidak hanya relevan dalam konteks akademis, tetapi juga memiliki aplikasi praktis dalam berbagai bidang seperti pendidikan, kesehatan, bisnis, dan kebijakan publik, di mana interaksi sosial memainkan peran kunci dalam membentuk hasil yang diinginkan.

B. Sejarah dan Perkembangan Psikologi Sosial

Sejarah dan perkembangan psikologi sosial mencerminkan bagaimana disiplin ini telah berevolusi untuk memahami interaksi sosial dan pengaruhnya terhadap individu. Psikologi sosial mulai berkembang sebagai disiplin ilmiah di awal abad ke-20, meskipun akar pemikirannya sudah ada dalam filsafat sejak zaman kuno. Pemikiran awal mengenai bagaimana manusia dipengaruhi oleh lingkungan sosialnya dapat ditemukan pada filsuf Yunani seperti Aristoteles, yang menganggap manusia sebagai makhluk sosial yang secara alami mencari hubungan dengan orang lain.

Perkembangan psikologi sosial modern dimulai pada akhir abad ke-19 dengan munculnya karya-karya yang menekankan pentingnya pengaruh sosial terhadap perilaku individu. Pada tahun 1898, Norman Triplett mengadakan eksperimen tentang pengaruh kehadiran orang lain terhadap kinerja seseorang, yang sering dianggap sebagai salah satu penelitian pertama dalam psikologi sosial. Triplett menemukan bahwa orang cenderung lebih cepat menyelesaikan tugas ketika mereka berada dalam kelompok daripada ketika mereka melakukannya sendirian, yang menunjukkan dampak dari apa yang kini dikenal sebagai "facilitation sosial" (Triplett, 1898).

Perkembangan pesat psikologi sosial terjadi pada paruh pertama abad ke-20, terutama setelah Perang Dunia II. Perang memberikan dorongan besar bagi penelitian di bidang ini, terutama terkait dengan

propaganda, konformitas, dan ketaatan terhadap otoritas. Salah satu eksperimen paling terkenal dalam periode ini adalah studi ketaatan oleh Stanley Milgram pada tahun 1963, yang menunjukkan bagaimana individu dapat mematuhi perintah yang tidak etis dari otoritas. Eksperimen ini menandai titik balik penting dalam pemahaman kita mengenai pengaruh otoritas dan tekanan sosial terhadap perilaku individu.

Pada paruh kedua abad ke-20, teori-teori besar seperti *Theory of Cognitive Dissonance* oleh Leon Festinger (1957) dan *Social Identity Theory* oleh Henri Tajfel (1979) mengarahkan psikologi sosial menuju pemahaman yang lebih mendalam tentang hubungan antara pikiran, identitas, dan perilaku sosial. Teori identitas sosial Tajfel, misalnya, menyoroti bagaimana individu mengkategorikan diri mereka sendiri dan orang lain ke dalam kelompok-kelompok sosial, yang menjadi dasar dari banyak fenomena seperti prasangka, diskriminasi, dan konflik antar kelompok.

Dalam perkembangannya setelah tahun 2000, psikologi sosial semakin berfokus pada isu-isu kontemporer dan global. Peneliti seperti Brewer dan Chen (2007) mengkaji dinamika antara identitas pribadi dan kolektif dalam konteks multikulturalisme, di mana perubahan sosial yang cepat dan globalisasi memainkan peran penting. Psikologi sosial juga semakin memperhatikan pengaruh teknologi digital, media sosial, dan informasi global terhadap perilaku manusia. Misalnya, studi yang dilakukan oleh Twenge (2019) mengeksplorasi dampak media sosial terhadap kesejahteraan psikologis, terutama di kalangan remaja, dengan menunjukkan bahwa peningkatan penggunaan media sosial berhubungan dengan penurunan kesejahteraan mental.

Secara metodologis, psikologi sosial telah berkembang dari pendekatan eksperimental yang ketat ke penggunaan metode yang lebih beragam, termasuk pendekatan kuantitatif dan kualitatif, serta analisis big data. Smith dan Mackie (2015) menyebutkan bahwa perkembangan teknologi dan metodologi yang lebih canggih memungkinkan peneliti

untuk memahami kompleksitas interaksi sosial secara lebih akurat dan holistik.

Secara keseluruhan, sejarah dan perkembangan psikologi sosial menunjukkan perjalanan yang panjang dalam upaya memahami bagaimana pengaruh sosial membentuk perilaku individu. Disiplin ini terus berkembang seiring perubahan masyarakat dan teknologi, menjadikannya relevan dalam menjawab tantangan sosial yang kompleks di era modern.

C. Hubungan Psikologi Sosial dengan Ilmu Lain

Psikologi sosial merupakan disiplin yang unik karena tidak hanya berdiri sendiri tetapi juga memiliki hubungan yang erat dengan berbagai ilmu lainnya. Hubungan ini terjadi karena fenomena sosial yang menjadi fokus utama psikologi sosial tidak hanya relevan dalam kajian psikologi tetapi juga dalam kajian sosiologi, antropologi, ilmu politik, komunikasi, dan bahkan ekonomi. Setiap disiplin ini menawarkan perspektif yang berbeda tentang bagaimana perilaku individu dipengaruhi oleh lingkungan sosialnya, dan sinergi antar ilmu tersebut memungkinkan kajian yang lebih komprehensif mengenai fenomena sosial.

Psikologi sosial seringkali dipertimbangkan sebagai titik pertemuan antara psikologi dan sosiologi. Keduanya sama-sama mempelajari perilaku manusia dalam konteks sosial, tetapi dengan perbedaan dalam fokus kajiannya. Sosiologi cenderung memusatkan perhatian pada struktur sosial, pola interaksi dalam masyarakat luas, serta bagaimana norma dan institusi sosial membentuk perilaku kelompok besar. Sebaliknya, psikologi sosial lebih fokus pada bagaimana individu dipengaruhi oleh interaksi sosial dalam skala yang lebih kecil, seperti kelompok kecil, interaksi antar pribadi, dan persepsi individu terhadap norma sosial. Sebagaimana dijelaskan oleh Smith dan Mackie (2015), psikologi sosial memberikan fokus yang lebih mendalam pada mekanisme psikologis yang mendasari fenomena sosial, seperti konformitas, persuasi,

dan stereotip, yang juga merupakan kajian dalam sosiologi. Oleh karena itu, kolaborasi antara kedua disiplin ini dapat memberikan pemahaman yang lebih menyeluruh tentang dinamika sosial dari perspektif individu dan struktural.

Hubungan psikologi sosial dengan antropologi juga penting dalam mengkaji fenomena sosial dari perspektif budaya. Antropologi sosial mempelajari kebudayaan dan bagaimana kebudayaan tersebut membentuk perilaku serta nilai-nilai dalam masyarakat. Psikologi sosial, di sisi lain, mempelajari bagaimana individu merespons pengaruh budaya dalam lingkup interaksi sosial. Misalnya, dalam kajian mengenai persepsi sosial dan atribusi, psikologi sosial memperlihatkan bagaimana norma budaya memengaruhi cara individu menjelaskan perilaku orang lain (Fiske, 2018). Kajian mengenai individualisme dan kolektivisme, yang populer dalam psikologi sosial kontemporer, adalah salah satu contoh bagaimana kedua disiplin ini saling melengkapi. Markus dan Kitayama (1991) mengemukakan bahwa di budaya kolektivistis, individu lebih cenderung melihat diri mereka sebagai bagian dari kelompok, sedangkan di budaya individualis, individu lebih menekankan otonomi dan kemandirian pribadi. Konsep ini tidak hanya relevan dalam psikologi sosial tetapi juga dalam antropologi budaya yang mempelajari variasi budaya di berbagai masyarakat.

Di sisi lain, ilmu politik juga memiliki hubungan erat dengan psikologi sosial, terutama dalam kajian tentang kekuasaan, kepemimpinan, dan perilaku politik. Psikologi politik merupakan cabang yang menggabungkan prinsip-prinsip psikologi sosial dengan studi politik, dengan tujuan memahami perilaku pemilih, keputusan kebijakan, dan dinamika kekuasaan dalam konteks sosial. Misalnya, teori-teori tentang pengaruh sosial, seperti ketaatan dan konformitas, sangat relevan dalam memahami bagaimana keputusan politik dipengaruhi oleh otoritas dan tekanan sosial. Penelitian oleh Cialdini (2007) mengenai persuasi menunjukkan bagaimana strategi komunikasi politik menggunakan prinsip-prinsip psikologi sosial untuk memengaruhi opini publik dan

perilaku pemilih. Dengan demikian, psikologi sosial berkontribusi dalam memahami dinamika kekuasaan dan bagaimana individu merespons otoritas, baik dalam konteks politik maupun dalam konteks organisasi.

Dalam konteks komunikasi, psikologi sosial sangat berpengaruh, terutama dalam memahami proses komunikasi interpersonal dan massal. Teori-teori dalam psikologi sosial, seperti teori atribusi dan teori keseimbangan, sering digunakan untuk menjelaskan bagaimana pesan diproses dan bagaimana sikap terbentuk atau diubah melalui media. Misalnya, teori disonansi kognitif yang dikemukakan oleh Festinger (1957) sering diaplikasikan dalam komunikasi pemasaran dan periklanan untuk menjelaskan bagaimana ketidaksesuaian antara sikap dan perilaku dapat memotivasi perubahan sikap. Dalam konteks media sosial yang semakin berkembang, psikologi sosial membantu memahami bagaimana interaksi di dunia maya memengaruhi identitas dan hubungan sosial. Kajian mengenai fenomena "*echo chamber*" dan "*filter bubble*" dalam media sosial juga didasari oleh prinsip-prinsip psikologi sosial mengenai bagaimana individu mencari konfirmasi terhadap keyakinan mereka, yang pada gilirannya memperkuat prasangka dan bias.

Ekonomi juga memiliki keterkaitan dengan psikologi sosial, terutama dalam bidang ekonomi perilaku. Ekonomi perilaku memanfaatkan prinsip-prinsip psikologi sosial untuk menjelaskan keputusan ekonomi yang seringkali tidak rasional. Studi oleh Kahneman dan Tversky (1979) tentang prospect theory menunjukkan bahwa keputusan manusia seringkali dipengaruhi oleh bias kognitif dan faktor emosional, yang sebelumnya diabaikan oleh model-model ekonomi tradisional yang rasional. Dalam konteks ini, psikologi sosial menawarkan pemahaman yang lebih realistis tentang perilaku manusia dalam konteks pengambilan keputusan ekonomi. Pengaruh sosial, norma kelompok, dan tekanan konformitas juga berperan penting dalam pilihan konsumen, yang sering dieksplorasi dalam penelitian ekonomi perilaku.

Selain itu, perkembangan teknologi digital dan globalisasi telah memperluas ruang lingkup psikologi sosial dalam berinteraksi dengan

ilmu lain. Kajian mengenai bagaimana teknologi memengaruhi identitas sosial, interaksi antar kelompok, dan dinamika komunikasi merupakan contoh bagaimana psikologi sosial terus berkembang dan relevan dalam konteks modern. Studi oleh Twenge (2019) menunjukkan bahwa teknologi, khususnya media sosial, dapat memengaruhi kesejahteraan psikologis dan perilaku sosial, terutama di kalangan remaja. Dalam hal ini, psikologi sosial memberikan kerangka untuk memahami bagaimana teknologi baru mengubah cara manusia berinteraksi dan bagaimana perubahan ini memengaruhi struktur sosial yang lebih luas.

Secara keseluruhan, hubungan psikologi sosial dengan ilmu lain menunjukkan bahwa disiplin ini tidak bisa dipisahkan dari kajian interdisipliner. Psikologi sosial memberikan kontribusi signifikan dalam memahami dinamika sosial dalam berbagai konteks, mulai dari budaya, politik, komunikasi, hingga ekonomi. Keberagaman perspektif ini memungkinkan psikologi sosial untuk terus berkembang dan memberikan solusi terhadap isu-isu sosial yang kompleks di era modern. Dengan sinergi antar disiplin, psikologi sosial mampu menjawab tantangan-tantangan baru yang muncul seiring dengan perubahan sosial yang terus berlangsung.

D. Metode Penelitian dalam Psikologi Sosial

Metode penelitian dalam psikologi sosial memiliki peran penting dalam memahami dan menjelaskan bagaimana perilaku individu dipengaruhi oleh konteks sosialnya. Karena fokusnya pada perilaku manusia dalam interaksi sosial, psikologi sosial menggunakan berbagai pendekatan metodologis yang dirancang untuk mengidentifikasi pola, hubungan, dan sebab-akibat dalam perilaku sosial. Metode ini dapat dikategorikan menjadi tiga pendekatan utama: metode eksperimental, metode non-eksperimental (observasional), dan metode survei. Setiap metode memiliki kelebihan dan keterbatasan, serta aplikasi yang spesifik tergantung pada tujuan penelitian.

Metode eksperimen adalah pendekatan yang paling sering digunakan dalam psikologi sosial. Melalui kontrol yang ketat terhadap variabel, metode ini memungkinkan peneliti untuk mengidentifikasi hubungan sebab-akibat. Peneliti seperti Aronson, Wilson, dan Akert (2010) menjelaskan bahwa eksperimen memungkinkan peneliti untuk memanipulasi satu atau lebih variabel independen dan mengukur dampaknya terhadap variabel dependen dalam situasi yang terkendali. Contoh klasik dari penggunaan eksperimen dalam psikologi sosial adalah studi tentang konformitas oleh Solomon Asch (1951), di mana peserta diminta untuk membuat penilaian sederhana dalam konteks tekanan kelompok. Dalam penelitian ini, Asch mampu menunjukkan bagaimana tekanan sosial dapat memengaruhi keputusan individu, meskipun keputusan tersebut berlawanan dengan apa yang mereka yakini sebagai benar. Eksperimen dalam psikologi sosial sering dilakukan dalam laboratorium, namun banyak juga yang dilakukan dalam pengaturan alamiah untuk meningkatkan validitas eksternal hasil penelitian.

Selain eksperimen, metode observasional juga umum digunakan dalam penelitian psikologi sosial. Metode ini melibatkan pengamatan langsung terhadap perilaku individu atau kelompok dalam konteks alami. Penelitian observasional dapat dilakukan secara partisipatif atau non-partisipatif, tergantung pada sejauh mana peneliti terlibat dalam situasi yang diamati. Salah satu keuntungan utama dari metode observasional adalah kemampuannya untuk menangkap perilaku dalam lingkungan alamiah tanpa manipulasi variabel, sehingga hasil yang diperoleh lebih mencerminkan kondisi kehidupan sehari-hari. Sebagai contoh, dalam penelitian mengenai perilaku prososial, peneliti mungkin mengamati tindakan membantu di ruang publik seperti stasiun atau taman tanpa intervensi apapun. Namun, metode ini memiliki keterbatasan dalam hal kontrol terhadap variabel lain yang mungkin mempengaruhi perilaku yang diamati.

Metode survei juga menjadi salah satu pendekatan yang umum dalam psikologi sosial. Survei memungkinkan peneliti untuk

mengumpulkan data dari sampel besar dalam waktu yang relatif singkat. Dalam survei, responden diberikan serangkaian pertanyaan yang mengukur sikap, keyakinan, atau perilaku mereka. Teknik ini memungkinkan peneliti untuk mengidentifikasi pola umum dalam populasi dan membuat generalisasi dari sampel ke populasi yang lebih luas. Namun, survei juga memiliki kelemahan seperti adanya kemungkinan bias responden, di mana individu mungkin tidak selalu memberikan jawaban yang jujur atau sesuai dengan perilaku sebenarnya. Menurut Ajzen (2001), salah satu tantangan utama dalam menggunakan metode survei adalah memastikan validitas dan reliabilitas instrumen yang digunakan, serta mengontrol efek bias sosial yang dapat memengaruhi hasil.

Dalam konteks psikologi sosial modern, metode penelitian juga telah berkembang dengan integrasi teknologi digital. Peneliti sekarang dapat menggunakan eksperimen daring dan survei online untuk menjangkau sampel yang lebih luas dengan biaya yang lebih rendah. Sebagai contoh, eksperimen yang dilakukan melalui platform daring memungkinkan peneliti untuk memanipulasi variabel dengan cara yang mirip dengan eksperimen laboratorium tradisional, namun dengan akses ke populasi global. Twenge dan Campbell (2018) menyatakan bahwa platform digital tidak hanya memperluas cakupan penelitian, tetapi juga memungkinkan untuk mempelajari fenomena sosial yang muncul dalam konteks dunia maya, seperti perilaku di media sosial dan efek dari informasi digital terhadap persepsi sosial.

Selain ketiga metode utama tersebut, meta-analisis juga menjadi pendekatan penting dalam psikologi sosial, terutama dalam menguji konsistensi hasil dari berbagai penelitian. Meta-analisis memungkinkan peneliti untuk menggabungkan hasil dari beberapa studi untuk memperoleh kesimpulan yang lebih kuat tentang fenomena sosial tertentu. Hedges dan Olkin (1985) memperkenalkan teknik ini sebagai cara untuk mengatasi keterbatasan studi tunggal, seperti sampel kecil atau metode yang berbeda. Dalam psikologi sosial, meta-analisis sering digunakan

untuk mengevaluasi efektivitas intervensi atau menguji teori-teori utama seperti teori atribusi dan teori identitas sosial.

Meskipun setiap metode memiliki kelebihan dan kekurangan, penggunaan pendekatan multimethod atau triangulasi sering direkomendasikan dalam penelitian psikologi sosial. Triangulasi melibatkan penggunaan lebih dari satu metode untuk mempelajari suatu fenomena, dengan tujuan meningkatkan validitas dan reliabilitas temuan. Sebagai contoh, penelitian tentang stereotip mungkin melibatkan eksperimen untuk mengidentifikasi mekanisme kausal, survei untuk mengukur sikap dalam populasi yang lebih luas, dan observasi untuk melihat bagaimana stereotip muncul dalam interaksi sehari-hari. Penggunaan berbagai metode ini memungkinkan peneliti untuk mendapatkan gambaran yang lebih holistik tentang fenomena sosial yang kompleks.

Selain itu, etika penelitian dalam psikologi sosial juga menjadi perhatian utama. Banyak studi klasik dalam psikologi sosial, seperti eksperimen ketaatan Milgram (1963) dan eksperimen penjara Stanford oleh Zimbardo (1971), telah memicu perdebatan tentang etika karena potensi kerugian psikologis bagi partisipan. Hal ini mendorong pengembangan pedoman etis yang lebih ketat dalam penelitian sosial. Peneliti kini diwajibkan untuk mendapatkan persetujuan dari komite etika sebelum melakukan penelitian, serta memberikan informasi yang cukup kepada partisipan tentang tujuan penelitian dan hak mereka untuk berhenti kapan saja. Hal ini penting dalam memastikan bahwa penelitian yang dilakukan tidak hanya valid dari segi metodologis tetapi juga etis.

Dalam perkembangan terbaru, metode penelitian dalam psikologi sosial juga semakin diperkaya dengan penggunaan analisis big data dan teknik analisis jaringan sosial. Dengan meningkatnya ketersediaan data digital, peneliti kini dapat menganalisis pola interaksi sosial dalam skala besar dengan cara yang sebelumnya tidak mungkin dilakukan. Sebagai contoh, analisis jaringan sosial memungkinkan peneliti untuk memahami bagaimana informasi menyebar dalam kelompok atau bagaimana struktur

jaringan memengaruhi pengambilan keputusan sosial. Hal ini menunjukkan bahwa metode penelitian dalam psikologi sosial terus berkembang dan beradaptasi dengan perubahan teknologi dan kebutuhan penelitian yang semakin kompleks.

Secara keseluruhan, metode penelitian dalam psikologi sosial mencakup berbagai pendekatan yang dirancang untuk memahami interaksi sosial dari berbagai sudut pandang. Dari eksperimen hingga survei, dari observasi hingga analisis jaringan sosial, pendekatan-pendekatan ini memberikan landasan yang kuat bagi psikolog sosial untuk mengembangkan teori dan aplikasi yang relevan dengan kehidupan nyata. Kombinasi dari berbagai metode ini memungkinkan psikologi sosial untuk terus berkontribusi dalam memahami dan memecahkan masalah-masalah sosial yang dihadapi masyarakat modern.

BAB II

PERSEPSI SOSIAL DAN KOGNISI SOSIAL

A. Persepsi Sosial: Bagaimana Kita Menilai Orang Lain

Persepsi sosial merupakan proses di mana individu memahami dan menafsirkan informasi tentang orang lain di sekitar mereka. Dalam konteks ini, persepsi sosial melibatkan berbagai proses kognitif yang kompleks, seperti bagaimana kita mengamati, mengingat, dan menyimpulkan karakteristik atau motif orang lain berdasarkan isyarat sosial tertentu. Proses ini melibatkan penilaian cepat atau evaluasi terhadap orang lain yang sering kali didasarkan pada informasi yang terbatas. Menurut Fiske dan Taylor (2013), persepsi sosial adalah inti dari interaksi sosial karena menentukan bagaimana kita merespons orang lain dan bagaimana kita membentuk hubungan sosial. Pemahaman kita tentang orang lain, baik dalam hal perilaku, sikap, atau sifat, dibentuk oleh proses persepsi ini, yang tidak hanya dipengaruhi oleh stimulus eksternal tetapi juga oleh faktor internal seperti pengalaman sebelumnya, nilai-nilai pribadi, dan skema kognitif.

Salah satu konsep utama dalam persepsi sosial adalah skema, yang mengacu pada kerangka kognitif yang membantu kita mengorganisir dan menginterpretasikan informasi. Skema ini dapat berupa kategori-kategori yang sudah terbentuk, seperti stereotip, yang mempengaruhi cara kita memahami orang lain berdasarkan keanggotaan kelompok mereka. Menurut Markus dan Zajonc (1985), skema memungkinkan kita untuk memproses informasi dengan cepat, namun sering kali mengarah pada generalisasi yang tidak akurat. Sebagai contoh, dalam situasi sosial, kita mungkin cenderung menggunakan stereotip sebagai cara untuk mengisi kekosongan informasi yang kita miliki tentang seseorang. Hal ini bisa membantu dalam pengambilan keputusan cepat, namun juga berisiko mengarah pada penilaian yang bias atau tidak adil.

Lebih jauh, dalam proses persepsi sosial, terdapat juga heuristik, yaitu aturan-aturan praktis atau pendekatan intuitif yang digunakan untuk membuat penilaian dengan cepat. Heuristik dapat berfungsi sebagai alat yang efisien dalam penilaian sosial, tetapi juga sering kali mengarah pada kesalahan persepsi. Tversky dan Kahneman (1974) mengidentifikasi beberapa jenis heuristik dalam konteks penilaian sosial, seperti heuristik ketersediaan (*availability heuristic*) di mana kita cenderung menilai frekuensi atau kemungkinan suatu kejadian berdasarkan seberapa mudah contoh-contoh dari kejadian tersebut muncul dalam ingatan kita. Dalam konteks sosial, heuristik ini dapat menyebabkan kita menilai seseorang secara keliru berdasarkan contoh peristiwa serupa yang dengan mudah diingat, meskipun contoh tersebut tidak representatif.

Selain itu, persepsi sosial juga dipengaruhi oleh bias kognitif, yang merupakan kecenderungan sistematis dalam cara kita memproses informasi sosial. Bias-bias ini sering muncul karena keterbatasan dalam pemrosesan kognitif dan kecenderungan kita untuk mencari cara yang lebih mudah dalam menginterpretasikan informasi kompleks. Salah satu bias yang terkenal adalah "bias konfirmasi" (*confirmation bias*), di mana seseorang cenderung lebih memperhatikan informasi yang mendukung keyakinan atau harapannya dan mengabaikan informasi yang bertentangan. Menurut Nickerson (1998), bias konfirmasi merupakan salah satu penyebab utama dari penilaian yang tidak akurat dalam situasi sosial, karena membuat individu sulit menerima atau mempertimbangkan perspektif lain yang mungkin lebih objektif.

Penilaian sosial juga sering kali dipengaruhi oleh kesalahan atribusi, terutama kesalahan atribusi fundamental (*fundamental attribution error*), yang pertama kali diidentifikasi oleh Ross (1977). Kesalahan atribusi ini terjadi ketika seseorang cenderung lebih menekankan faktor internal (seperti kepribadian atau karakter) dalam menjelaskan perilaku orang lain, sementara mengabaikan pengaruh situasi eksternal. Sebagai contoh, jika seseorang terlambat dalam suatu

pertemuan, kita mungkin langsung menyimpulkan bahwa orang tersebut tidak bertanggung jawab atau malas, tanpa mempertimbangkan kemungkinan bahwa ada faktor eksternal yang menyebabkan keterlambatan tersebut, seperti lalu lintas yang buruk. Dalam persepsi sosial, kesalahan atribusi seperti ini sering kali menjadi sumber dari penilaian yang keliru atau prasangka terhadap orang lain.

Dalam perkembangan psikologi sosial modern, semakin banyak penelitian yang menunjukkan bahwa persepsi sosial bukan hanya dipengaruhi oleh proses kognitif individual, tetapi juga oleh konteks sosial dan budaya di mana individu tersebut berada. Markus dan Kitayama (1991) mengemukakan bahwa persepsi sosial sangat dipengaruhi oleh budaya, dengan adanya perbedaan yang signifikan antara budaya kolektivis dan individualis. Dalam budaya kolektivis, seperti di Asia, penilaian terhadap orang lain lebih cenderung memperhatikan konteks sosial dan hubungan antar individu, sementara dalam budaya individualis, seperti di Barat, penilaian lebih berfokus pada karakteristik pribadi yang independen. Perbedaan budaya ini menunjukkan bahwa persepsi sosial tidak dapat dipisahkan dari latar belakang sosio-kultural, dan proses penilaian sosial yang terjadi di satu budaya mungkin tidak selalu berlaku di budaya lain.

Dalam era digital saat ini, persepsi sosial juga semakin dipengaruhi oleh interaksi online dan media sosial. Banyak penelitian kontemporer yang menunjukkan bahwa cara kita menilai orang lain dalam konteks digital, seperti melalui profil media sosial, dapat sangat berbeda dari cara kita menilai orang dalam interaksi tatap muka. Menurut Fogg dan Tseng (1999), persepsi sosial di dunia maya sering kali bergantung pada isyarat visual yang terbatas, seperti foto profil atau status singkat, yang bisa sangat manipulatif dan tidak mencerminkan identitas asli individu tersebut. Dalam konteks ini, proses persepsi sosial sering kali lebih cepat dan lebih dangkal, namun tetap memiliki dampak besar terhadap hubungan sosial di dunia nyata.

Secara keseluruhan, persepsi sosial adalah proses yang sangat kompleks yang melibatkan interaksi antara skema, heuristik, bias, dan faktor budaya. Proses ini membantu kita dalam menginterpretasikan dan merespons dunia sosial di sekitar kita, tetapi juga bisa menyebabkan kesalahan penilaian jika tidak dilakukan dengan hati-hati. Oleh karena itu, penting bagi kita untuk sadar akan potensi bias dan keterbatasan dalam persepsi sosial, serta berusaha untuk mempertimbangkan konteks yang lebih luas dalam menilai orang lain. Persepsi sosial adalah fondasi dari interaksi sosial kita sehari-hari, dan pemahaman yang lebih mendalam tentang proses ini dapat membantu kita dalam membangun hubungan yang lebih efektif dan bermakna.

B. Skema dan Heuristik dalam Kognisi Sosial

Kognisi sosial merujuk pada bagaimana individu memproses, menyimpan, dan menerapkan informasi mengenai orang lain dan situasi sosial. Dalam konteks ini, skema dan heuristik merupakan konsep kunci yang berfungsi sebagai mekanisme mental untuk menyederhanakan dan mempercepat pengambilan keputusan dalam kehidupan sosial sehari-hari. Skema menyediakan struktur kognitif yang terorganisir mengenai konsep tertentu, sementara heuristik adalah strategi mental yang memungkinkan individu mengambil keputusan dengan cepat berdasarkan petunjuk yang terbatas. Meskipun keduanya membantu efisiensi kognitif, mereka juga rentan terhadap bias dan kesalahan penilaian.

Skema adalah struktur kognitif yang mewakili pengetahuan dan pengalaman yang terorganisir mengenai konsep tertentu, seperti peran sosial, situasi, atau kategori orang. Skema memungkinkan kita untuk menyusun, menginterpretasikan, dan mengantisipasi dunia sosial. Menurut Fiske dan Taylor (2013), skema bertindak sebagai "kerangka kerja" yang menyaring informasi, memandu persepsi, dan mengarahkan perhatian kita pada hal-hal yang relevan. Dalam kehidupan sosial, skema

mempermudah kita mengidentifikasi dan memahami situasi yang dihadapi dengan menyederhanakan kompleksitas informasi.

Skema dapat dikategorikan ke dalam beberapa jenis, seperti skema tentang orang (misalnya stereotip), skema peran sosial, dan skema situasional. Stereotip, yang merupakan jenis skema yang paling umum, adalah generalisasi tentang suatu kelompok orang yang didasarkan pada karakteristik yang diyakini mewakili seluruh anggota kelompok tersebut. Meski berguna untuk mempercepat penilaian sosial, stereotip sering kali menyebabkan penilaian yang tidak akurat dan prasangka (Macrae & Bodenhausen, 2000). Selain itu, skema juga mempengaruhi bagaimana kita memproses informasi baru. Informasi yang sesuai dengan skema lebih mudah diterima dan diingat, sementara informasi yang bertentangan dengan skema sering kali diabaikan atau diubah agar lebih konsisten dengan keyakinan yang sudah ada.

Penelitian menunjukkan bahwa skema tidak hanya mempengaruhi bagaimana kita memproses informasi, tetapi juga dapat mengarahkan perilaku kita dalam situasi sosial. Sebagai contoh, ketika seseorang memiliki skema yang mengasosiasikan seorang pemimpin dengan sifat-sifat seperti tegas dan percaya diri, mereka cenderung mempersepsikan dan berinteraksi dengan orang yang menunjukkan sifat-sifat tersebut sebagai seorang pemimpin, meskipun orang tersebut mungkin tidak memiliki posisi formal sebagai pemimpin (Bargh & Chartrand, 1999). Dalam konteks ini, skema berperan penting dalam menentukan bagaimana kita memaknai dunia sosial dan berinteraksi dengan orang lain.

Heuristik adalah aturan praktis atau strategi mental yang digunakan untuk membuat keputusan dengan cepat dan efisien. Dalam konteks kognisi sosial, heuristik berperan sebagai "jalan pintas" kognitif yang memungkinkan individu mengatasi kompleksitas informasi sosial dan membuat penilaian secara cepat. Menurut Tversky dan Kahneman (1974), ada tiga heuristik utama yang sering digunakan dalam penilaian sosial: heuristik representatif, heuristik ketersediaan, dan heuristik jangkar. Meskipun heuristik mempermudah pengambilan keputusan,

mereka juga dapat menghasilkan bias kognitif dan penilaian yang tidak akurat.

Heuristik representatif melibatkan penilaian mengenai probabilitas suatu kejadian atau kategori berdasarkan seberapa miripnya dengan stereotip atau prototipe yang sudah ada dalam pikiran kita. Misalnya, jika seseorang berpenampilan rapi dan berbicara dengan bahasa formal, kita mungkin akan segera mengklasifikasikan mereka sebagai profesional atau akademisi, meskipun kita tidak memiliki cukup informasi mengenai latar belakang mereka. Heuristik ini sering kali digunakan karena efisiensinya, namun dapat menyebabkan penilaian yang salah jika kita terlalu bergantung pada stereotip atau mengabaikan informasi relevan lainnya (Gigerenzer & Gaissmaier, 2011).

Heuristik ketersediaan adalah kecenderungan untuk menilai probabilitas suatu kejadian berdasarkan seberapa mudah contoh kejadian tersebut muncul dalam ingatan kita. Misalnya, setelah melihat berita tentang kecelakaan pesawat, kita mungkin menjadi lebih khawatir akan keselamatan saat terbang, meskipun secara statistik penerbangan adalah salah satu bentuk transportasi yang paling aman. Schwarz et al. (2007) mencatat bahwa heuristik ketersediaan sering kali dipengaruhi oleh faktor-faktor emosional dan media, sehingga persepsi risiko dan probabilitas kejadian dapat sangat dipengaruhi oleh pengalaman pribadi atau paparan media, yang mungkin tidak merepresentasikan realitas secara objektif.

Heuristik jangkar adalah kecenderungan untuk terlalu bergantung pada informasi awal (jangkar) saat membuat penilaian atau keputusan. Dalam konteks sosial, ini sering terlihat dalam penilaian pertama terhadap seseorang atau situasi. Misalnya, jika kesan pertama kita terhadap seseorang adalah bahwa mereka pendiam, kita mungkin terus menginterpretasikan perilaku mereka dalam kerangka "pendiam" meskipun ada bukti bahwa mereka dapat bersikap terbuka dalam situasi lain (Mussweiler & Strack, 2001). Efek jangkar ini menunjukkan

bagaimana informasi awal dapat memiliki pengaruh jangka panjang terhadap penilaian kita, bahkan ketika informasi tambahan tersedia.

Baik skema maupun heuristik sangat berperan dalam membentuk interaksi sosial kita sehari-hari. Keduanya membantu kita mengurangi kompleksitas informasi sosial dan membuat penilaian dengan cepat. Namun, pendekatan ini tidak selalu akurat dan sering kali menghasilkan bias atau kesalahan penilaian. Skema dapat memperkuat stereotip dan prasangka, yang pada akhirnya memengaruhi bagaimana kita memperlakukan orang lain berdasarkan kategori sosial yang mereka wakili. Sebagai contoh, penelitian Devine (1989) menunjukkan bahwa stereotip yang diaktifkan secara otomatis dapat mempengaruhi perilaku kita, bahkan ketika kita secara sadar menolak stereotip tersebut.

Heuristik, di sisi lain, sering kali digunakan ketika kita dihadapkan pada situasi yang kompleks atau ketika kita harus membuat keputusan cepat. Namun, ketergantungan pada heuristik dapat menyebabkan penilaian yang tidak akurat, terutama jika petunjuk yang kita gunakan untuk membuat keputusan ternyata tidak relevan atau bias. Sebagai contoh, heuristik ketersediaan dapat menyebabkan kita melebih-lebihkan frekuensi kejadian yang sebenarnya jarang terjadi hanya karena contoh kejadian tersebut mudah diingat (Schwarz et al., 2007).

Kelemahan-kelemahan ini menunjukkan bahwa, meskipun skema dan heuristik membantu dalam pengambilan keputusan sosial, mereka juga dapat menjadi sumber bias kognitif yang berdampak negatif terhadap interaksi sosial dan hubungan interpersonal. Pemahaman yang lebih baik mengenai cara kerja skema dan heuristik dapat membantu kita mengurangi bias dan membuat penilaian yang lebih adil dan akurat dalam konteks sosial.

Skema dan heuristik adalah dua mekanisme kognitif yang berfungsi untuk menyederhanakan pengolahan informasi sosial. Skema membantu kita mengorganisir pengetahuan sosial dan mengarahkan perhatian kita, sementara heuristik memungkinkan kita untuk membuat keputusan cepat dalam situasi kompleks. Meskipun keduanya memiliki

manfaat dalam mengatasi keterbatasan kognitif, mereka juga rentan terhadap bias yang dapat menghasilkan penilaian sosial yang tidak akurat atau tidak adil. Dengan memahami potensi bias yang ditimbulkan oleh skema dan heuristik, kita dapat mengembangkan strategi untuk mengurangi dampak negatifnya dan meningkatkan kualitas interaksi sosial serta pengambilan keputusan dalam kehidupan sehari-hari.

C. Bias dan Kesalahan dalam Penilaian Sosial

Bias dan kesalahan dalam penilaian sosial merupakan aspek penting dalam memahami bagaimana individu menilai orang lain dan situasi sosial di sekitarnya. Penilaian sosial adalah proses dimana seseorang menafsirkan, mengevaluasi, dan membuat kesimpulan tentang orang lain berdasarkan informasi yang diperoleh. Namun, proses ini seringkali tidak sempurna karena adanya berbagai bias kognitif dan heuristik yang memengaruhi cara kita berpikir. Dalam konteks psikologi sosial, bias ini dapat menyebabkan kesalahan dalam memahami perilaku dan niat orang lain.

Salah satu bias yang paling dikenal dalam penilaian sosial adalah bias atribusi, yaitu kecenderungan seseorang untuk memberikan penjelasan tertentu terhadap perilaku orang lain. Fritz Heider (1958) memelopori teori atribusi yang menunjukkan bahwa manusia cenderung mencari penyebab perilaku baik dalam diri individu (atribusi internal) maupun dalam situasi (atribusi eksternal). Namun, dalam proses ini, seringkali terjadi kesalahan atribusi. Ross (1977) mengembangkan konsep fundamental attribution error atau kesalahan atribusi fundamental, yaitu kecenderungan untuk lebih menekankan faktor internal sebagai penyebab perilaku seseorang dan mengabaikan faktor situasional. Kesalahan ini, menurut Gilbert dan Malone (1995), berakar pada keterbatasan kognitif kita dalam memproses informasi secara menyeluruh dan menyimak kompleksitas situasi.

Selanjutnya, *self-serving* bias atau bias melindungi diri adalah kecenderungan untuk mengaitkan keberhasilan pribadi dengan faktor internal seperti kemampuan atau usaha, sementara kegagalan dikaitkan dengan faktor eksternal seperti kesulitan situasi atau nasib buruk (Miller & Ross, 1975). Bias ini mencerminkan kebutuhan individu untuk menjaga harga diri dan citra positif. Penelitian terbaru oleh Mezulis et al. (2004) menunjukkan bahwa bias ini berlaku luas dalam berbagai budaya, meskipun intensitasnya dapat berbeda tergantung pada konteks sosial dan budaya tertentu.

Selain bias atribusi, terdapat juga bias dalam penggunaan heuristik saat melakukan penilaian sosial. Heuristik adalah strategi berpikir sederhana yang digunakan untuk membuat keputusan cepat, namun seringkali dapat menghasilkan penilaian yang salah. Salah satu heuristik yang terkenal adalah *availability heuristic* atau heuristik ketersediaan, yaitu kecenderungan untuk menilai probabilitas suatu kejadian berdasarkan seberapa mudah contoh kejadian tersebut muncul dalam pikiran. Kahneman dan Tversky (1974) menunjukkan bahwa heuristik ini dapat menyebabkan penilaian yang tidak akurat, terutama ketika kejadian yang mudah diingat mungkin tidak mewakili frekuensi sebenarnya dari kejadian tersebut.

Confirmation bias atau bias konfirmasi juga sangat mempengaruhi penilaian sosial. Bias ini merujuk pada kecenderungan individu untuk mencari, menginterpretasi, dan mengingat informasi yang mendukung keyakinan awal mereka, sementara mengabaikan atau menolak informasi yang bertentangan (Nickerson, 1998). Penelitian oleh Taber dan Lodge (2006) menemukan bahwa dalam konteks politik, orang cenderung lebih memperhatikan informasi yang sejalan dengan pandangan politik mereka dan menunjukkan resistensi terhadap informasi yang berlawanan, yang akhirnya menguatkan polarisasi dan stereotip sosial.

Kesalahan lain dalam penilaian sosial terkait dengan stereotip dan prasangka. Stereotip adalah generalisasi kognitif tentang kelompok tertentu yang seringkali mengarah pada penilaian yang berlebihan dan

tidak akurat (Fiske, 1998). Sementara itu, prasangka lebih mengacu pada sikap negatif yang diwarnai oleh emosi, yang seringkali didasarkan pada stereotip yang sudah terbentuk. Dovidio dan Gaertner (2000) mencatat bahwa meskipun prasangka eksplisit telah menurun seiring dengan meningkatnya kesadaran sosial, prasangka implisit atau tersirat masih berpengaruh kuat terhadap penilaian dan perilaku dalam konteks sosial.

Dalam interaksi sosial sehari-hari, bias dan kesalahan ini bisa berdampak signifikan. Penilaian yang dipengaruhi oleh bias dapat menyebabkan kesalahpahaman, konflik interpersonal, dan bahkan diskriminasi. Sebagai contoh, dalam dunia kerja, bias atribusi bisa mengakibatkan pengambilan keputusan yang tidak adil terhadap karyawan berdasarkan penilaian yang salah tentang kemampuan atau motivasi mereka. Oleh karena itu, memahami dan menyadari adanya bias ini sangat penting untuk meningkatkan akurasi dalam penilaian sosial dan memperbaiki kualitas interaksi interpersonal.

Kesimpulannya, penilaian sosial yang dilakukan manusia rentan terhadap berbagai bias dan kesalahan yang berakar pada keterbatasan kognitif dan proses mental otomatis. Baik bias atribusi, heuristik, maupun bias konfirmasi semuanya berkontribusi terhadap bagaimana kita menilai orang lain dan dunia sosial di sekitar kita. Pemahaman tentang bias-bias ini memungkinkan kita untuk lebih kritis dan reflektif dalam membuat penilaian, serta mendorong interaksi sosial yang lebih adil dan efektif.

D. Dampak Kognisi Sosial terhadap Interaksi Sosial

Kognisi sosial merupakan proses mental yang terlibat dalam memahami, menafsirkan, dan mengingat informasi tentang orang lain dan situasi sosial. Proses ini mencakup berbagai aktivitas kognitif seperti persepsi sosial, penilaian, pengambilan keputusan, dan pengelolaan informasi. Kognisi sosial berperan penting dalam membentuk bagaimana kita berinteraksi dengan orang lain serta memengaruhi pola perilaku dalam situasi sosial tertentu. Dampak kognisi sosial terhadap interaksi

sosial sangat signifikan karena melibatkan berbagai bias, heuristik, dan proses mental yang dapat memengaruhi cara kita menilai, merespons, dan berperilaku dalam konteks sosial.

Salah satu dampak utama kognisi sosial terhadap interaksi sosial adalah bagaimana skema dan stereotip memengaruhi ekspektasi dan perilaku kita terhadap orang lain. Skema adalah kerangka kognitif atau pola pikir yang kita gunakan untuk mengorganisasikan dan memproses informasi sosial. Menurut Markus dan Zajonc (1985), skema berfungsi untuk mempercepat proses penilaian sosial, tetapi juga dapat mengarahkan kita pada penilaian yang tidak akurat karena informasi yang kita peroleh sering kali disesuaikan dengan skema yang sudah ada. Dalam konteks ini, stereotip yang merupakan bentuk skema tentang kelompok sosial tertentu dapat memengaruhi interaksi sosial dengan memperkuat prasangka dan diskriminasi. Penelitian oleh Fiske (2000) menunjukkan bahwa stereotip, meskipun efisien untuk mempercepat pengambilan keputusan, dapat menyebabkan distorsi dalam interaksi sosial dan memunculkan ketidakadilan dalam perlakuan terhadap individu berdasarkan kelompok mereka.

Dampak lain dari kognisi sosial terhadap interaksi sosial adalah munculnya bias konfirmasi, di mana seseorang cenderung mencari dan menafsirkan informasi dengan cara yang mendukung keyakinan awal mereka. Nickerson (1998) menjelaskan bahwa bias ini dapat memengaruhi interaksi sosial dengan mengarahkan individu untuk lebih fokus pada informasi yang konsisten dengan ekspektasi mereka dan mengabaikan bukti yang bertentangan. Dalam situasi kelompok, bias konfirmasi dapat memperkuat stereotip negatif dan prasangka, serta menghambat komunikasi efektif karena adanya penghalang kognitif dalam menerima perspektif yang berbeda. Misalnya, dalam dinamika kelompok, individu yang memiliki pandangan politik atau keyakinan tertentu mungkin lebih cenderung mendiskreditkan informasi dari pihak lain yang tidak sejalan dengan keyakinan mereka, yang akhirnya mengarah pada polarisasi kelompok (Taber & Lodge, 2006).

Selain itu, heuristik atau aturan praktis dalam kognisi sosial juga berperan penting dalam memengaruhi interaksi sosial. Heuristik seperti *availability heuristic* (heuristik ketersediaan) dan *representativeness heuristic* (heuristik perwakilan) sering digunakan dalam membuat keputusan cepat dalam interaksi sosial. Kahneman dan Tversky (1974) menunjukkan bahwa heuristik ketersediaan dapat memengaruhi persepsi kita terhadap probabilitas kejadian sosial berdasarkan seberapa mudah kita mengingat contoh-contoh serupa. Dalam interaksi sosial, ini bisa menyebabkan overestimasi atau underestimasi terhadap seseorang berdasarkan pengalaman atau pengetahuan kita yang terbatas. Misalnya, seseorang mungkin dengan cepat menyimpulkan bahwa seorang individu dari kelompok tertentu cenderung memiliki karakteristik negatif karena pengalaman atau representasi media yang kuat dalam ingatannya, meskipun ini bukanlah gambaran yang akurat dari kenyataan.

Kognisi sosial juga berperan dalam proses atribusi, yaitu bagaimana seseorang menyimpulkan penyebab perilaku orang lain. Teori atribusi, yang dikembangkan oleh Heider (1958) dan dilanjutkan oleh Kelley (1967), menyatakan bahwa orang cenderung mencari penjelasan atas perilaku berdasarkan faktor internal (disposisional) atau faktor eksternal (situasional). Namun, dalam praktiknya, seringkali terjadi bias atribusi yang memengaruhi interaksi sosial, seperti fundamental attribution error (kesalahan atribusi fundamental) di mana seseorang cenderung lebih menekankan faktor internal daripada faktor situasional saat menilai perilaku orang lain. Penelitian terbaru oleh Choi et al. (2003) menunjukkan bahwa bias ini cenderung lebih kuat dalam budaya individualistik dibandingkan budaya kolektivistik, yang berarti konteks budaya juga memainkan peran dalam memengaruhi cara seseorang melakukan atribusi dalam interaksi sosial. Ketika bias atribusi ini terjadi, individu mungkin salah menilai niat dan karakter orang lain, yang pada akhirnya dapat menyebabkan konflik interpersonal atau ketidakpercayaan dalam hubungan sosial.

Dampak kognisi sosial lainnya terlihat dalam bagaimana emosi dan motivasi memengaruhi penilaian sosial dan keputusan dalam interaksi sosial. Dunning et al. (2003) menyoroti bahwa motivasi egoistik dan keinginan untuk mempertahankan citra diri positif sering kali mengarahkan individu pada kesalahan penilaian dalam menilai orang lain, yang dikenal sebagai self-serving bias. Bias ini menyebabkan individu cenderung menilai diri mereka lebih baik daripada orang lain dalam situasi sosial, yang dapat memengaruhi dinamika kelompok dan kerjasama. Di sisi lain, emosi seperti rasa takut, marah, atau gembira juga dapat memengaruhi bagaimana seseorang menilai dan bereaksi terhadap orang lain dalam interaksi sosial. Lerner dan Keltner (2001) menunjukkan bahwa emosi spesifik seperti rasa marah cenderung membuat individu lebih cepat dalam menilai perilaku orang lain sebagai sengaja menyakiti atau bermusuhan, yang dapat memperburuk konflik dalam interaksi sosial.

Kognisi sosial juga memengaruhi dinamika kelompok dan keputusan kelompok. Dalam situasi kelompok, proses kognitif seperti *groupthink* (pemikiran kelompok) dan *polarization* (polarisasi) dapat muncul akibat tekanan untuk mencapai konsensus atau dominasi pandangan mayoritas. Janis (1982) menjelaskan bahwa *groupthink* terjadi ketika anggota kelompok menghindari konflik dan kritik untuk mempertahankan harmoni kelompok, yang sering kali mengarah pada pengambilan keputusan yang buruk karena adanya bias dalam pertimbangan alternatif. Hal ini dapat berdampak buruk pada efektivitas kelompok dan kualitas interaksi antar anggota kelompok.

Secara keseluruhan, dampak kognisi sosial terhadap interaksi sosial sangat beragam dan signifikan. Proses mental seperti skema, heuristik, bias atribusi, emosi, dan motivasi memengaruhi cara kita menilai, merespons, dan berperilaku dalam situasi sosial. Memahami kognisi sosial dan dampaknya dapat membantu kita lebih sadar akan bias-bias yang kita miliki dan memungkinkan kita untuk berinteraksi secara lebih adil, reflektif, dan efektif dalam kehidupan sehari-hari. Dengan kesadaran dan refleksi yang lebih baik, kita dapat meningkatkan kualitas

hubungan sosial, mengurangi prasangka, dan menciptakan interaksi sosial yang lebih sehat dan produktif.

BAB III

SIKAP DAN PERUBAHAN SIKAP

A. Definisi dan Struktur Sikap

Sikap adalah kecenderungan evaluatif yang dimiliki oleh individu terhadap objek, orang, kelompok, peristiwa, atau gagasan. Sikap mencakup komponen afektif, kognitif, dan konatif yang secara bersama-sama membentuk pandangan dan respons seseorang terhadap stimulus tertentu. Dalam psikologi sosial, sikap memiliki peran penting karena membantu menjelaskan perilaku manusia dalam konteks sosial. Secara umum, sikap dapat dipahami sebagai hasil dari proses kognitif yang dipengaruhi oleh pengalaman, informasi, dan interaksi sosial yang dimiliki individu. Menurut Eagly dan Chaiken (2007), sikap adalah “tendensi psikologis yang diekspresikan dengan mengevaluasi objek tertentu dengan cara tertentu, baik itu positif maupun negatif.” Definisi ini menunjukkan bahwa sikap bukan hanya sekedar penilaian sederhana, tetapi juga merupakan predisposisi yang memengaruhi perilaku manusia.

Struktur sikap dapat dibedah melalui tiga komponen utama: kognitif, afektif, dan konatif. Komponen kognitif merujuk pada keyakinan, pengetahuan, atau pandangan individu mengenai objek sikap. Komponen ini mencakup persepsi yang dimiliki seseorang mengenai sesuatu, baik benar maupun salah, yang menjadi dasar untuk membentuk sikap. Misalnya, seseorang yang percaya bahwa olahraga penting untuk kesehatan cenderung memiliki sikap positif terhadap aktivitas fisik. Pendekatan kognitif ini didukung oleh teori sikap kognitif yang dijelaskan oleh Fishbein dan Ajzen (1975) dalam model *Theory of Reasoned Action*, yang menggarisbawahi pentingnya keyakinan sebagai prediktor perilaku. Teori ini menyatakan bahwa sikap individu terhadap perilaku tertentu dibentuk oleh keyakinan tentang konsekuensi perilaku tersebut dan evaluasi dari konsekuensi tersebut.

Komponen afektif dari sikap berkaitan dengan perasaan atau emosi yang melekat pada suatu objek sikap. Emosi ini bisa berupa perasaan positif seperti cinta dan antusiasme, atau negatif seperti kebencian dan ketakutan. Menurut Schwartz (2000), afeksi memiliki peran yang dominan dalam membentuk sikap karena respon emosional sering kali lebih kuat daripada argumen rasional dalam menentukan bagaimana seseorang bersikap terhadap suatu objek. Contohnya, seseorang mungkin memiliki keyakinan rasional bahwa merokok berbahaya bagi kesehatan, tetapi jika mereka merasa rileks atau senang ketika merokok, mereka mungkin memiliki sikap positif terhadap perilaku tersebut. Emosi tersebut dapat mempengaruhi perilaku, meskipun bertentangan dengan informasi yang diketahui.

Komponen konatif atau perilaku merujuk pada kecenderungan atau niat untuk bertindak sesuai dengan sikap yang dimiliki. Komponen ini mencerminkan kesiapan individu untuk berperilaku sesuai dengan evaluasi terhadap objek sikap. Misalnya, jika seseorang memiliki sikap positif terhadap kegiatan sosial, mereka cenderung terlibat aktif dalam kegiatan tersebut. Menurut Ajzen (2002) dalam *Theory of Planned Behavior*, perilaku seseorang dapat diprediksi dengan menggabungkan sikap terhadap perilaku, norma subjektif, dan persepsi kontrol perilaku. Teori ini menegaskan bahwa sikap tidak hanya berdiri sendiri, tetapi juga berinteraksi dengan faktor lain dalam menentukan apakah seseorang akan mengambil tindakan tertentu.

Secara keseluruhan, ketiga komponen ini – kognitif, afektif, dan konatif – bekerja secara sinergis dalam membentuk sikap. Menurut Rosenberg dan Hovland (1960), model tripartit dari sikap menjelaskan bahwa meskipun ketiga komponen ini terkait satu sama lain, masing-masing dapat berperan secara independen dalam mempengaruhi sikap seseorang. Dalam beberapa kasus, komponen kognitif bisa lebih dominan, sementara dalam situasi lain, komponen afektif atau konatif mungkin memainkan peran yang lebih besar. Misalnya, dalam konteks politik, emosi sering kali menjadi pendorong utama dari sikap politik seseorang.

dibandingkan dengan keyakinan rasional yang mereka miliki mengenai isu-isu tertentu.

Namun, tidak semua sikap memiliki hubungan yang konsisten antara ketiga komponen tersebut. Konflik antara keyakinan kognitif dan emosi afektif sering kali terjadi, menghasilkan ketidaksesuaian yang dapat menyebabkan perubahan sikap atau disonansi kognitif. Festinger (1957) dalam teori disonansi kognitif menyatakan bahwa individu akan merasa tidak nyaman ketika terdapat inkonsistensi antara komponen-komponen sikap mereka, sehingga mereka akan termotivasi untuk mengurangi ketidaknyamanan tersebut dengan merubah salah satu komponen atau perilaku mereka. Sebagai contoh, jika seseorang yang memiliki keyakinan bahwa kebiasaan makan sehat itu penting namun tetap mengonsumsi makanan cepat saji karena mereka menikmatinya, maka mereka mungkin mencoba mencari pembenaran untuk perilaku tersebut atau merubah keyakinan mereka untuk mengurangi disonansi.

Pengukuran sikap juga memainkan peran penting dalam psikologi sosial. Sikap dapat diukur melalui berbagai pendekatan, seperti metode survei, wawancara, atau skala sikap yang dirancang khusus. Salah satu alat ukur yang terkenal adalah skala Likert, yang memungkinkan individu mengekspresikan sejauh mana mereka setuju atau tidak setuju dengan pernyataan tertentu yang terkait dengan objek sikap. Menurut DeVellis (2016), skala Likert menjadi pilihan populer dalam penelitian karena memberikan hasil yang reliabel dan valid dalam mengukur dimensi-dimensi sikap. Selain itu, pendekatan lain seperti semantic differential scale yang dikembangkan oleh Osgood, Suci, dan Tannenbaum (1957) memungkinkan pengukuran evaluasi sikap melalui dimensi seperti baik-buruk, kuat-lemah, dan aktif-pasif.

Pada dekade terakhir, teknologi juga telah memainkan peran dalam pengukuran sikap, dengan munculnya alat-alat digital seperti *Implicit Association Test* (IAT) yang mengukur sikap implisit atau bawah sadar. Menurut Greenwald et al. (2009), IAT dapat mendeteksi sikap yang mungkin tidak disadari oleh individu itu sendiri atau yang mungkin tidak

diungkapkan secara eksplisit karena norma sosial atau faktor lain. Sikap implisit ini dapat berbeda dari sikap eksplisit yang diungkapkan melalui survei tradisional, dan keduanya dapat memiliki pengaruh yang berbeda terhadap perilaku dalam konteks sosial.

Dalam konteks penerapan praktis, pemahaman tentang struktur sikap dan bagaimana sikap terbentuk serta berubah memiliki implikasi besar dalam berbagai bidang, seperti pemasaran, pendidikan, dan politik. Misalnya, dalam kampanye pemasaran, pemasar sering mencoba mengubah sikap konsumen terhadap suatu produk dengan memanipulasi komponen afektif atau kognitif melalui iklan yang dirancang untuk merangsang emosi positif atau menyajikan informasi yang mendukung. Begitu pula dalam dunia politik, kampanye sering kali dirancang untuk mempengaruhi sikap pemilih dengan memanfaatkan komponen afektif dan kognitif untuk membentuk pandangan terhadap kandidat atau isu tertentu.

Dengan memahami bahwa sikap terdiri dari komponen yang kompleks dan saling terkait, kita dapat lebih baik dalam merancang strategi untuk mempengaruhi sikap dalam konteks tertentu. Sikap tidak hanya sekedar penilaian atau opini; mereka adalah predisposisi yang membentuk tindakan dan perilaku kita dalam kehidupan sehari-hari. Oleh karena itu, memahami struktur dan dinamika sikap menjadi krusial dalam upaya memahami dan memprediksi perilaku manusia.

B. Teori Pembentukan dan Perubahan Sikap

Teori pembentukan dan perubahan sikap dalam psikologi sosial menawarkan berbagai pemahaman tentang bagaimana sikap dibentuk dan bagaimana sikap yang ada dapat berubah. Sikap adalah predisposisi evaluatif terhadap objek, orang, kelompok, peristiwa, atau gagasan, yang dapat mempengaruhi perilaku seseorang. Penelitian dalam bidang ini telah menghasilkan beberapa teori penting yang menggambarkan bagaimana sikap terbentuk dan berubah, termasuk teori kognitif-dissonansi, teori

pembelajaran sosial, teori pembentukan sikap berdasarkan aksi, dan teori elaborasi-likelihood.

Teori kognitif-dissonansi, yang diperkenalkan oleh Leon Festinger pada tahun 1957, adalah salah satu teori paling berpengaruh dalam memahami perubahan sikap. Teori ini berpendapat bahwa ketidakselarasan antara sikap dan perilaku akan menciptakan ketidaknyamanan psikologis yang disebut disonansi kognitif. Untuk mengurangi disonansi ini, individu akan melakukan perubahan dalam sikap, keyakinan, atau perilaku mereka. Festinger (1957) menjelaskan bahwa individu cenderung untuk mengubah sikap mereka agar konsisten dengan tindakan mereka untuk menghindari ketidaknyamanan mental. Penelitian oleh Aronson dan Mills (1959) menguji teori ini melalui eksperimen yang menunjukkan bahwa individu yang mengalami kesulitan atau pengorbanan dalam proses masuk ke kelompok cenderung untuk meningkatkan penilaian mereka terhadap kelompok tersebut, untuk mengurangi disonansi yang dirasakan.

Teori pembelajaran sosial, seperti yang dikembangkan oleh Albert Bandura (1977), menawarkan perspektif tambahan tentang bagaimana sikap dibentuk. Bandura berargumen bahwa sikap tidak hanya dibentuk melalui pengalaman langsung tetapi juga melalui observasi dan peniruan perilaku orang lain. Menurut Bandura, individu dapat mengembangkan sikap dengan menyaksikan orang lain mendapatkan penghargaan atau hukuman atas perilaku tertentu, sebuah proses yang dikenal sebagai pembelajaran observasional. Dalam konteks ini, sikap dapat berubah ketika individu mengamati perubahan sikap atau perilaku orang lain yang dihormati atau dicontohkan. Penelitian Bandura mengenai model agresi dan pembelajaran sosial memberikan bukti empiris bahwa sikap dan perilaku dapat ditiru dari model peran sosial.

Teori pembentukan sikap berdasarkan aksi, sebagaimana dikemukakan oleh Fishbein dan Ajzen (1975) dalam *Theory of Reasoned Action*, menyarankan bahwa sikap terbentuk sebagai hasil dari evaluasi terhadap konsekuensi dari tindakan yang relevan. Menurut teori ini,

individu membentuk sikap mereka terhadap suatu tindakan berdasarkan keyakinan tentang hasil dari tindakan tersebut dan evaluasi mereka terhadap hasil tersebut. Misalnya, seseorang yang percaya bahwa berolahraga secara teratur akan meningkatkan kesehatan mereka dan menilai hasil tersebut sebagai positif cenderung mengembangkan sikap positif terhadap berolahraga. Model ini memperhitungkan bagaimana keyakinan kognitif dan evaluasi emosional berkontribusi terhadap pembentukan sikap.

Teori *elaborasi-likelihood*, yang dikembangkan oleh Petty dan Cacioppo (1986), menekankan bahwa proses perubahan sikap dipengaruhi oleh sejauh mana individu memproses informasi. Menurut teori ini, ada dua jalur utama untuk memproses informasi yang mempengaruhi perubahan sikap: jalur pusat dan jalur tepi. Jalur pusat melibatkan pemrosesan informasi yang mendalam dan kritis, sedangkan jalur tepi melibatkan pemrosesan yang lebih dangkal, seperti keterlibatan dengan isyarat atau petunjuk. Petty dan Cacioppo (1986) menunjukkan bahwa perubahan sikap yang dihasilkan dari pemrosesan jalur pusat cenderung lebih stabil dan bertahan lama dibandingkan dengan perubahan yang dihasilkan dari pemrosesan jalur tepi. Penelitian lebih lanjut oleh Petty et al. (2009) mengonfirmasi bahwa kedalaman pemrosesan dan motivasi individu mempengaruhi seberapa kuat perubahan sikap tersebut.

Dalam konteks aplikasi praktis, pemahaman tentang teori-teori ini sangat penting untuk intervensi yang dirancang untuk mempengaruhi sikap, seperti dalam pemasaran, pendidikan, atau perubahan perilaku sosial. Misalnya, dalam kampanye pemasaran, iklan yang dirancang untuk memberikan informasi yang mendalam dan relevan dapat mempengaruhi sikap konsumen melalui jalur pusat, sementara iklan yang menggunakan teknik emosional atau petunjuk sederhana dapat mempengaruhi sikap melalui jalur tepi. Dalam pendidikan, pengetahuan tentang bagaimana disonansi kognitif dapat digunakan untuk mendorong perubahan sikap terhadap pembelajaran atau keterampilan baru.

Secara keseluruhan, teori-teori pembentukan dan perubahan sikap memberikan kerangka kerja yang komprehensif untuk memahami bagaimana sikap dibentuk, dipertahankan, dan diubah. Masing-masing teori menawarkan perspektif unik tentang proses psikologis yang mendasari sikap dan perilaku, serta implikasi praktis untuk mempengaruhi dan memahami sikap dalam konteks sosial. Dengan menerapkan teori-teori ini, kita dapat lebih baik mengelola dan merancang intervensi yang efektif untuk perubahan sikap dalam berbagai bidang kehidupan.

C. Pengukuran Sikap

Pengukuran sikap adalah komponen esensial dalam psikologi sosial yang berfokus pada bagaimana kita mengukur dan mengevaluasi sikap seseorang terhadap objek, individu, atau gagasan. Sikap sendiri merupakan predisposisi evaluatif yang dapat mempengaruhi perilaku dan pemikiran seseorang. Untuk memahami dan menganalisis sikap secara efektif, berbagai metode pengukuran telah dikembangkan dan digunakan dalam penelitian psikologi sosial. Di antara metode yang paling umum digunakan adalah skala *Likert*, skala Thurstone, dan teknik pengukuran implisit.

Skala *Likert* adalah salah satu metode yang paling banyak digunakan untuk mengukur sikap. Dikenalkan oleh Rensis Likert pada tahun 1932, skala ini melibatkan serangkaian pernyataan terkait dengan sikap yang diukur, di mana responden diminta untuk menunjukkan seberapa setuju atau tidak setuju mereka dengan pernyataan tersebut pada skala ordinal, biasanya dari "sangat tidak setuju" hingga "sangat setuju". Metode ini telah diperbarui dan diperluas sejak awal pengenalan aslinya. Menurut Allen dan Seaman (2007), skala *Likert* memungkinkan pengukuran yang lebih detail dan nuansial dari sikap dibandingkan dengan metode biner atau kategori sederhana. Penelitian lebih lanjut oleh Norman (2010) menunjukkan bahwa skala *Likert*, meskipun sangat populer, harus

digunakan dengan hati-hati untuk memastikan validitas dan reliabilitas hasilnya.

Skala Thurstone adalah metode lain yang sering digunakan dalam pengukuran sikap. Dikembangkan oleh Louis Thurstone pada tahun 1928, skala ini menggunakan penilaian panel ahli untuk menentukan item-item pernyataan yang mewakili berbagai tingkat sikap terhadap objek yang diukur. Responden kemudian diminta untuk memilih pernyataan yang paling sesuai dengan pandangan mereka. Metode ini, meskipun efektif untuk mengukur sikap dengan tingkat ketelitian yang tinggi, memerlukan proses yang lebih kompleks dalam pengembangan dan validasi skala. Menurut Teel dan Troy (2006), kelebihan dari skala Thurstone adalah kemampuannya untuk menangkap dimensi yang lebih halus dari sikap, tetapi juga memerlukan lebih banyak sumber daya dan waktu dibandingkan dengan skala Likert.

Teknik pengukuran implisit mencakup metode yang mengukur sikap tanpa bergantung pada laporan sadar dari individu, sehingga mengatasi potensi bias dan ketidakakuratan yang bisa terjadi dalam pengukuran eksplisit. Metode ini sering menggunakan *Implicit Association Test* (IAT), yang diperkenalkan oleh Greenwald, McGhee, dan Schwartz pada tahun 1998. IAT mengukur kekuatan asosiasi antara kategori tertentu (misalnya, ras atau gender) dan atribut (misalnya, positif atau negatif) melalui waktu reaksi dalam tugas pengkategorian. Penelitian oleh Nosek et al. (2007) menunjukkan bahwa IAT dapat mengidentifikasi sikap yang tidak selalu terungkap melalui metode pengukuran eksplisit, memberikan wawasan yang lebih dalam mengenai sikap implisit yang mungkin tidak disadari oleh individu itu sendiri.

Kuesioner sikap adalah metode pengukuran yang menggunakan serangkaian pertanyaan untuk mengukur berbagai aspek sikap seseorang terhadap objek atau situasi tertentu. Kuesioner ini sering kali mencakup berbagai jenis pertanyaan, termasuk pernyataan dengan pilihan ganda, skala penilaian, dan pertanyaan terbuka. Menurut Paulhus dan Vazire (2007), kuesioner sikap memungkinkan pengumpulan data yang kaya dan

mendalam tentang sikap individu, tetapi juga harus dirancang dengan baik untuk mengurangi kemungkinan bias dan memastikan keandalan data.

Pengukuran observasi juga merupakan metode penting dalam penelitian sikap, di mana peneliti mengamati perilaku individu secara langsung untuk menentukan sikap mereka. Metode ini memungkinkan peneliti untuk mengumpulkan data tentang bagaimana sikap terwujud dalam tindakan nyata, bukan hanya dalam laporan atau penilaian subjektif. Penelitian oleh Fazio dan Olson (2003) menekankan pentingnya metode observasi dalam mendapatkan gambaran yang lebih akurat tentang bagaimana sikap mempengaruhi perilaku dalam konteks dunia nyata.

Metode-metode ini memiliki kelebihan dan keterbatasan masing-masing. Skala Likert dan Thurstone, misalnya, memungkinkan pengukuran yang lebih terstruktur dan kuantitatif, tetapi mungkin tidak selalu menangkap kompleksitas dan nuansa sikap dengan penuh. Sebaliknya, teknik pengukuran implisit dan observasi memberikan wawasan tambahan yang mungkin tidak dapat diukur melalui metode eksplisit, tetapi sering kali memerlukan metode analisis yang lebih canggih dan waktu yang lebih banyak.

Secara keseluruhan, pemilihan metode pengukuran sikap bergantung pada tujuan penelitian, konteks, dan jenis data yang diinginkan. Dengan menggunakan berbagai metode pengukuran, peneliti dapat memperoleh gambaran yang lebih lengkap dan akurat tentang sikap, yang dapat digunakan untuk memahami dan memprediksi perilaku manusia dalam berbagai konteks sosial.

D. Sikap dan Perilaku: Hubungan dan Keterkaitannya

Hubungan antara sikap dan perilaku adalah topik utama dalam psikologi sosial yang telah banyak dibahas dan diteliti. Sikap, sebagai predisposisi evaluatif terhadap objek, orang, atau gagasan, sering kali dipandang sebagai prediktor utama dari perilaku individu. Namun, hubungan antara sikap dan perilaku tidak selalu sederhana atau linier.

Penelitian terkini telah menunjukkan bahwa berbagai faktor dapat mempengaruhi seberapa baik sikap memprediksi perilaku, serta bagaimana perilaku dapat mempengaruhi sikap.

Teori sikap-behavioral klasik, seperti teori *Theory of Planned Behavior* (TPB) oleh Icek Ajzen (1991), menyarankan bahwa sikap mempengaruhi perilaku melalui niat untuk bertindak. Menurut TPB, niat untuk melakukan suatu perilaku merupakan faktor utama yang mempengaruhi perilaku aktual, dan niat tersebut dipengaruhi oleh sikap, norma subjektif, dan kontrol perilaku. Ajzen (1991) menunjukkan bahwa sikap terhadap perilaku tertentu akan mempengaruhi niat seseorang untuk melakukan perilaku tersebut, yang pada gilirannya mempengaruhi tindakan mereka. Penelitian oleh Armitage dan Conner (2001) mendukung teori ini dengan menunjukkan bahwa niat berfungsi sebagai mediator antara sikap dan perilaku dalam berbagai konteks, termasuk kesehatan dan perilaku konsumsi.

Namun, hubungan antara sikap dan perilaku tidak selalu konsisten. Penelitian oleh LaPiere (1934) menunjukkan bahwa meskipun individu mungkin memiliki sikap yang kuat terhadap suatu kelompok atau isu, perilaku mereka tidak selalu mencerminkan sikap tersebut. LaPiere menemukan bahwa meskipun banyak orang mengungkapkan sikap negatif terhadap rasialisme, perilaku mereka terhadap individu dari kelompok rasial berbeda sering kali tidak mencerminkan sikap tersebut. Temuan ini menyoroti adanya kesenjangan antara sikap dan perilaku yang dikenal sebagai *attitude-behavior gap*.

Model keterkaitan sikap-perilaku lainnya, seperti model *Cognitive Dissonance Theory* yang dikemukakan oleh Leon Festinger (1957), menjelaskan bagaimana ketidaksesuaian antara sikap dan perilaku dapat mempengaruhi perubahan sikap. Menurut teori ini, individu akan mengalami ketidaknyamanan psikologis ketika sikap mereka tidak sesuai dengan perilaku mereka, dan mereka akan berusaha untuk mengurangi disonansi ini dengan mengubah salah satu dari keduanya. Penelitian oleh Cooper dan Fazio (1984) menunjukkan bahwa individu cenderung

mengubah sikap mereka agar sesuai dengan perilaku untuk mengurangi disonansi, terutama ketika perilaku tersebut dilakukan secara sukarela.

Model *Theory of Reasoned Action* (TRA) yang dikembangkan oleh Fishbein dan Ajzen (1975) juga memberikan wawasan tambahan mengenai hubungan antara sikap dan perilaku. TRA berpendapat bahwa perilaku seseorang dipengaruhi oleh sikap mereka terhadap perilaku tersebut dan norma subjektif. Model ini menunjukkan bahwa sikap yang kuat terhadap suatu perilaku dapat mempengaruhi niat dan, akhirnya, perilaku aktual. Penelitian oleh Conner dan Armitage (1998) mendukung model ini dengan menemukan bahwa niat berperilaku yang dipengaruhi oleh sikap dan norma subjektif adalah prediktor yang kuat dari perilaku aktual dalam berbagai konteks.

Model *Social Cognitive Theory* oleh Albert Bandura (1986) mengajukan pandangan bahwa sikap dan perilaku tidak hanya dipengaruhi oleh niat dan disonansi, tetapi juga oleh pengamatan sosial dan pembelajaran. Bandura berpendapat bahwa individu mengembangkan sikap mereka melalui observasi dan peniruan perilaku orang lain, serta melalui proses penguatan sosial. Penelitian oleh Bandura (1997) menunjukkan bahwa pengaruh sosial dan pembelajaran observasional memainkan peran penting dalam membentuk sikap dan perilaku, memperluas pemahaman tentang hubungan ini di luar faktor internal individu.

Dalam konteks *Behavioral Inhibition Theory*, penelitian oleh Gray (1987) menambahkan dimensi lain dalam memahami hubungan sikap dan perilaku dengan memperkenalkan konsep sistem pengendalian perilaku. Gray menunjukkan bahwa sistem saraf pusat berperan dalam mengatur respons perilaku terhadap berbagai rangsangan, yang dapat mempengaruhi bagaimana sikap diterjemahkan menjadi perilaku. Penelitian lebih lanjut oleh Carver dan Scheier (2001) mengonfirmasi bahwa individu dengan kecenderungan untuk menghindari ketidaknyamanan atau risiko mungkin memiliki perbedaan dalam cara

sikap mereka mempengaruhi perilaku dibandingkan dengan individu yang lebih berorientasi pada pencapaian.

Secara keseluruhan, hubungan antara sikap dan perilaku adalah kompleks dan dipengaruhi oleh berbagai faktor, termasuk niat, disonansi kognitif, pengaruh sosial, dan sistem pengendalian perilaku. Pemahaman yang mendalam tentang bagaimana sikap mempengaruhi perilaku dan sebaliknya dapat membantu dalam merancang intervensi yang lebih efektif dalam berbagai bidang, termasuk kesehatan, pendidikan, dan pemasaran. Penelitian terus berlanjut untuk menggali lebih dalam mengenai mekanisme yang mendasari hubungan ini dan bagaimana variabel-variabel tambahan dapat mempengaruhi dinamika sikap dan perilaku.

BAB IV

PENGARUH SOSIAL DAN KONFORMITAS

A. Bentuk-bentuk Pengaruh Sosial: Konformitas, Kepatuhan, dan Ketaatan

Pengaruh sosial merujuk pada proses di mana individu dipengaruhi oleh tindakan, sikap, atau pendapat orang lain. Konformitas, kepatuhan, dan ketaatan adalah tiga bentuk utama pengaruh sosial yang memiliki implikasi signifikan dalam interaksi sosial dan perilaku individu. Meskipun ketiga konsep ini saling terkait, mereka memiliki karakteristik yang berbeda dan memainkan peran yang berbeda dalam membentuk perilaku manusia.

Konformitas adalah proses di mana individu mengubah sikap, keyakinan, atau perilaku mereka untuk sesuai dengan norma atau standar kelompok. Salah satu studi klasik yang menggambarkan konformitas adalah eksperimen oleh Solomon Asch (1951), yang menunjukkan bahwa individu sering kali akan menyesuaikan jawaban mereka untuk sesuai dengan jawaban mayoritas kelompok, meskipun jawaban tersebut jelas salah. Penelitian Asch menunjukkan bahwa tekanan sosial dari kelompok dapat mempengaruhi individu untuk mengubah pendapat mereka agar sesuai dengan norma kelompok, bahkan ketika mereka yakin bahwa pandangan kelompok tersebut tidak benar. Penelitian terbaru oleh Bond dan Smith (1996) menunjukkan bahwa konformitas dapat bervariasi berdasarkan budaya, dengan individu dari budaya kolektivistis lebih cenderung menunjukkan konformitas dibandingkan individu dari budaya individualis.

Kepatuhan, di sisi lain, melibatkan perubahan perilaku sebagai respons terhadap permintaan langsung dari seseorang yang memiliki otoritas atau kekuasaan. Eksperimen klasik dalam kepatuhan adalah penelitian oleh Stanley Milgram (1963), yang menunjukkan bahwa

individu dapat melakukan tindakan yang bertentangan dengan nilai moral mereka ketika diperintahkan oleh seorang otoritas. Dalam eksperimennya, Milgram menemukan bahwa sebagian besar peserta bersedia memberikan "sengatan listrik" yang menyakitkan kepada orang lain hanya karena mereka diperintahkan oleh seorang otoritas untuk melakukannya. Penelitian ini menunjukkan bahwa kepatuhan kepada otoritas dapat menyebabkan individu melakukan tindakan yang mereka ketahui sebagai salah, namun mengikuti perintah tersebut karena tekanan dari otoritas.

Ketaatan merujuk pada kepatuhan terhadap perintah atau aturan yang diterima, sering kali karena adanya struktur hierarkis atau sistem kekuasaan yang mendominasi. Ketaatan sering kali berhubungan dengan situasi di mana individu mengikuti peraturan atau norma yang ditetapkan oleh institusi atau kelompok dengan struktur hierarkis. Penelitian oleh Milgram (1963) juga berkontribusi pada pemahaman ketaatan, menggarisbawahi bagaimana individu dapat mengikuti perintah dari otoritas bahkan dalam situasi yang ekstrem. Selain itu, penelitian oleh Hofling et al. (1966) mengungkapkan bahwa profesional medis sering kali mematuhi instruksi dari dokter yang mereka anggap sebagai otoritas meskipun instruksi tersebut tidak sesuai dengan pedoman medis standar. Penelitian ini menunjukkan bahwa ketaatan dapat muncul dalam konteks profesional atau institusional di mana otoritas memiliki kekuatan yang signifikan.

Lebih lanjut, konsep-konsep pengaruh sosial ini telah diperluas dan dikembangkan dalam konteks modern. Penelitian oleh Cialdini dan Goldstein (2004) menunjukkan bahwa prinsip konformitas, kepatuhan, dan ketaatan tidak hanya berlaku dalam situasi formal tetapi juga dalam berbagai aspek kehidupan sehari-hari, termasuk pemasaran, kesehatan, dan media sosial. Cialdini mengidentifikasi teknik-teknik persuasif yang memanfaatkan prinsip-prinsip ini, seperti teknik *foot-in-the-door* dan *door-in-the-face*, yang memanfaatkan kecenderungan individu untuk mengikuti permintaan yang lebih besar setelah memenuhi permintaan kecil atau

menolak permintaan besar sebelum menerima permintaan yang lebih kecil.

Penelitian oleh Kelman (2006) juga menyoroti pentingnya memahami perbedaan antara konformitas, kepatuhan, dan ketaatan dalam konteks teori sosial. Kelman menjelaskan bahwa konformitas melibatkan perubahan internal dalam sikap untuk memenuhi norma sosial, kepatuhan melibatkan perubahan perilaku tanpa perubahan sikap yang mendalam, dan ketaatan melibatkan pengaturan perilaku sesuai dengan perintah dari otoritas. Pemahaman yang mendalam tentang perbedaan ini penting untuk mengembangkan strategi intervensi yang efektif dalam konteks sosial, pendidikan, dan organisasi.

Secara keseluruhan, konformitas, kepatuhan, dan ketaatan adalah bentuk-bentuk pengaruh sosial yang penting dalam membentuk perilaku manusia. Penelitian terkini menunjukkan bahwa faktor budaya, konteks situasional, dan dinamika otoritas dapat mempengaruhi bagaimana dan kapan individu menunjukkan konformitas, kepatuhan, dan ketaatan. Memahami ketiga konsep ini dan bagaimana mereka beroperasi dalam konteks yang berbeda dapat membantu dalam merancang intervensi yang lebih efektif untuk mengubah perilaku dan mempromosikan perubahan sosial.

B. Eksperimen Klasik dalam Pengaruh Sosial

Eksperimen klasik dalam pengaruh sosial telah memainkan peran penting dalam memahami bagaimana dan mengapa individu terpengaruh oleh lingkungan sosial mereka. Penelitian ini tidak hanya memberikan wawasan tentang dinamika sosial, tetapi juga menunjukkan bagaimana berbagai bentuk pengaruh sosial dapat memengaruhi perilaku individu dalam konteks yang berbeda. Beberapa eksperimen kunci yang telah membentuk pemahaman kita tentang pengaruh sosial termasuk penelitian oleh Solomon Asch, Stanley Milgram, dan Philip Zimbardo.

Eksperimen Konformitas Solomon Asch. Solomon Asch (1951) melakukan eksperimen yang mendalam mengenai konformitas, yang dikenal sebagai "*Asch Conformity Experiments*." Dalam eksperimen ini, peserta diminta untuk mengidentifikasi panjang garis yang sama dengan garis standar di hadapan kelompok orang yang sebenarnya adalah konfederat yang bekerja sama dengan peneliti. Meskipun jawaban yang diberikan oleh kelompok adalah salah, peserta sering kali mengikuti jawaban kelompok meskipun mereka tahu bahwa jawaban tersebut tidak benar. Penelitian Asch menunjukkan kekuatan pengaruh sosial dan tekanan kelompok dalam memengaruhi penilaian individu, bahkan dalam situasi di mana keputusan yang benar jelas. Penelitian ini memberikan bukti bahwa individu dapat mengubah penilaian mereka untuk sesuai dengan norma kelompok, menggarisbawahi dampak konformitas sosial pada keputusan individu.

Stanley Milgram (1963) merancang eksperimen yang meneliti kepatuhan terhadap otoritas, yang dikenal sebagai "*Milgram Obedience Study*." Dalam eksperimennya, peserta diminta untuk memberikan sengatan listrik yang meningkat kepada individu yang tidak dikenal setiap kali individu tersebut memberikan jawaban yang salah dalam sebuah tes. Meskipun individu yang menerima sengatan tidak benar-benar disakiti, peserta tidak menyadari ini dan banyak yang melanjutkan untuk memberikan sengatan yang sangat tinggi hanya karena diperintahkan oleh seorang otoritas. Milgram menemukan bahwa sejumlah besar peserta bersedia melakukan tindakan yang bertentangan dengan moral mereka sendiri ketika diperintahkan oleh otoritas, menunjukkan kekuatan otoritas dalam mengarahkan perilaku individu. Penelitian ini memiliki dampak yang mendalam pada pemahaman kita tentang kepatuhan dan bagaimana individu dapat terpengaruh oleh struktur kekuasaan dan otoritas.

Eksperimen Penjara Stanford Philip Zimbardo. Philip Zimbardo (1971) melakukan eksperimen yang dikenal sebagai "*Stanford Prison Experiment*," yang meneliti bagaimana peran sosial dan situasi mempengaruhi perilaku individu. Dalam eksperimen ini, peserta secara

acak dibagi menjadi kelompok "penjaga" dan "narapidana" dalam simulasi penjara. Penelitian Zimbardo menunjukkan bagaimana peran sosial dan lingkungan yang dirancang dapat mengubah perilaku individu secara drastis, dengan banyak "penjaga" menunjukkan perilaku kekerasan dan penindasan terhadap "narapidana." Penelitian ini menyoroti dampak situasional dan peran dalam membentuk perilaku, serta potensi bahaya dari struktur kekuasaan dan otoritas dalam konteks sosial.

Penelitian kontemporer telah mengkonfirmasi dan memperluas temuan dari eksperimen klasik ini dengan mempertimbangkan variabel budaya, etika, dan metodologis yang lebih modern. Misalnya, replikasi penelitian Asch dalam konteks budaya yang berbeda menunjukkan bahwa tingkat konformitas dapat bervariasi secara signifikan antar budaya (Bond & Smith, 1996). Penelitian ini memperluas pemahaman kita tentang bagaimana faktor-faktor budaya dapat mempengaruhi kecenderungan individu untuk menyesuaikan pendapat mereka dengan kelompok.

Penelitian Milgram juga telah diulang dengan modifikasi untuk mempertimbangkan pertanyaan etis dan metodologis. Penelitian oleh Burger (2009) menemukan bahwa meskipun ada penurunan dalam tingkat kepatuhan, banyak peserta masih bersedia mengikuti perintah otoritas untuk memberikan sengatan yang signifikan. Temuan ini menegaskan relevansi teori Milgram dalam konteks sosial kontemporer, menggarisbawahi bahwa kepatuhan terhadap otoritas tetap menjadi fenomena signifikan dalam perilaku manusia.

Eksperimen klasik ini tidak hanya memperdalam pemahaman kita tentang pengaruh sosial, tetapi juga memunculkan pertanyaan etis tentang perlakuan terhadap peserta penelitian. Penelitian Zimbardo, misalnya, telah dikritik karena menyebabkan stres emosional yang signifikan pada peserta. Hal ini menggarisbawahi pentingnya pertimbangan etika dalam desain penelitian sosial dan perlunya perlindungan terhadap kesejahteraan peserta.

Secara keseluruhan, eksperimen-eksperimen ini memberikan wawasan yang mendalam tentang bagaimana individu dipengaruhi oleh

faktor sosial dan otoritas. Mereka menunjukkan bahwa perilaku manusia sering kali dipengaruhi oleh konteks sosial dan struktur kekuasaan, dengan implikasi penting untuk memahami dinamika sosial dalam berbagai situasi.

C. Faktor-Faktor yang mempengaruhi Konformitas

Konformitas adalah fenomena sosial di mana individu mengubah sikap, keyakinan, atau perilaku mereka agar sesuai dengan norma atau ekspektasi kelompok. Berbagai faktor dapat mempengaruhi tingkat konformitas seseorang, dan pemahaman mendalam tentang faktor-faktor ini dapat membantu menjelaskan mengapa individu cenderung mengikuti norma kelompok dalam berbagai situasi. Faktor-faktor ini termasuk ukuran kelompok, kekuatan otoritas kelompok, status individu, keragaman kelompok, dan kesadaran akan keraguan pribadi.

Ukuran kelompok adalah salah satu faktor utama yang mempengaruhi konformitas. Penelitian awal oleh Solomon Asch (1951) menunjukkan bahwa konformitas meningkat seiring dengan bertambahnya jumlah anggota kelompok. Namun, penelitian lebih lanjut menunjukkan bahwa efek ini tidak terus meningkat secara linear. Penelitian oleh Bond dan Smith (1996) menunjukkan bahwa konformitas cenderung meningkat hingga kelompok mencapai sekitar empat hingga lima anggota, setelah itu penambahan anggota kelompok lebih lanjut memiliki dampak yang semakin kecil. Hal ini disebabkan oleh pengaruh tambahan anggota kelompok yang tidak memberikan informasi baru yang relevan dan karena individu mungkin merasa semakin nyaman ketika mereka memiliki dukungan dari beberapa anggota kelompok lainnya.

Kekuatan dan otoritas kelompok juga memainkan peran penting dalam mempengaruhi konformitas. Kelompok dengan otoritas yang kuat atau status sosial yang tinggi memiliki pengaruh yang lebih besar terhadap individu. Penelitian oleh Cialdini et al. (2006) menunjukkan bahwa individu lebih cenderung mengikuti norma kelompok yang dipimpin oleh

otoritas yang dihormati atau memiliki status tinggi. Ini menunjukkan bahwa status dan otoritas kelompok dapat meningkatkan tingkat konformitas karena individu merasa bahwa mengikuti norma kelompok tersebut adalah cara untuk mendapatkan pengakuan atau menghindari konflik dengan otoritas yang dihormati.

Status dan pengalaman individu juga mempengaruhi kecenderungan mereka untuk berkonformitas. Penelitian oleh Major et al. (2006) menunjukkan bahwa individu dengan status sosial yang lebih rendah atau yang baru dalam kelompok cenderung lebih tinggi tingkat konformitasnya dibandingkan mereka yang memiliki status sosial lebih tinggi atau pengalaman lebih lama. Hal ini karena individu dengan status lebih rendah atau kurang pengalaman mungkin merasa kurang percaya diri dalam penilaian mereka sendiri dan lebih cenderung untuk mengikuti norma kelompok untuk mendapatkan penerimaan atau menghindari konflik.

Keragaman atau homogenitas kelompok juga mempengaruhi tingkat konformitas. Penelitian oleh McLeod et al. (2001) menunjukkan bahwa kelompok yang homogen lebih cenderung menunjukkan konformitas yang tinggi karena norma-norma kelompok lebih seragam dan diterima secara luas. Sebaliknya, dalam kelompok yang lebih beragam, individu mungkin merasa lebih bebas untuk menyimpang dari norma kelompok karena perbedaan pendapat dan pandangan yang ada. Penelitian ini mengindikasikan bahwa keragaman dalam kelompok dapat mengurangi tekanan konformitas karena adanya berbagai pandangan dan norma yang bersaing.

Kesadaran dan pengakuan terhadap keraguan pribadi atau ketidakpastian juga mempengaruhi tingkat konformitas. Penelitian oleh Hogg dan Reid (2006) menunjukkan bahwa individu yang merasa kurang yakin atau tidak memiliki informasi yang cukup tentang situasi tertentu cenderung lebih berkonformitas. Ketidakpastian ini membuat individu lebih cenderung untuk mengikuti norma kelompok sebagai panduan perilaku, terutama dalam situasi di mana mereka merasa tidak memiliki

pengetahuan atau kepercayaan diri untuk membuat keputusan independen.

Tekanan sosial dan imbalan juga berperan dalam mempengaruhi konformitas. Penelitian oleh Deutsch dan Gerard (1955) mengidentifikasi dua jenis tekanan sosial yang mempengaruhi konformitas: tekanan normatif dan tekanan informatif. Tekanan normatif terjadi ketika individu ingin diterima dan disetujui oleh kelompok, sedangkan tekanan informatif terjadi ketika individu percaya bahwa kelompok memiliki informasi yang lebih benar atau lebih valid daripada mereka sendiri. Dalam konteks imbalan, individu mungkin lebih cenderung untuk berkonformitas jika mereka yakin bahwa mereka akan mendapatkan keuntungan sosial atau material sebagai hasilnya.

Secara keseluruhan, konformitas adalah fenomena kompleks yang dipengaruhi oleh berbagai faktor sosial dan situasional. Pemahaman tentang faktor-faktor ini membantu menjelaskan mengapa individu cenderung mengikuti norma kelompok dan bagaimana situasi sosial dapat mempengaruhi perilaku mereka. Penelitian terkini terus mengeksplorasi bagaimana dinamika ini beroperasi dalam konteks sosial yang semakin kompleks dan berubah.

D. Resistensi terhadap Pengaruh Sosial

Resistensi terhadap pengaruh sosial merupakan fenomena yang menarik karena melibatkan kemampuan individu untuk menolak tekanan sosial dan mempertahankan independensi sikap serta perilaku meskipun menghadapi dorongan kuat dari lingkungan sosial. Berbagai faktor dapat mempengaruhi sejauh mana seseorang mampu menahan pengaruh sosial, termasuk kesadaran diri, keyakinan pribadi, dukungan sosial, dan konteks situasional.

Kesadaran diri adalah faktor kunci dalam resistensi terhadap pengaruh sosial. Penelitian oleh Vohs dan Baumeister (2004) menunjukkan bahwa individu yang memiliki kesadaran diri yang tinggi

lebih cenderung untuk mempertahankan keyakinan dan sikap pribadi mereka ketika dihadapkan pada tekanan sosial. Kesadaran diri memungkinkan individu untuk mengevaluasi situasi secara kritis dan membuat keputusan yang konsisten dengan nilai-nilai pribadi mereka. Hal ini terkait dengan konsep "self-awareness theory" yang dikembangkan oleh Duval dan Wicklund (1972), yang menyatakan bahwa individu yang sadar akan perbedaan antara perilaku mereka dan standar pribadi mereka akan lebih cenderung untuk berperilaku sesuai dengan nilai-nilai tersebut, bahkan di hadapan tekanan kelompok.

Keyakinan pribadi dan pengalaman sebelumnya juga memainkan peran penting dalam resistensi terhadap pengaruh sosial. Penelitian oleh Cialdini dan Goldstein (2004) menunjukkan bahwa individu yang memiliki keyakinan yang kuat dan konsisten cenderung lebih resisten terhadap tekanan sosial. Mereka memiliki kecenderungan untuk tetap setia pada keyakinan mereka, bahkan ketika menghadapi tekanan untuk berubah. Selain itu, pengalaman sebelumnya dengan situasi sosial yang mirip dapat mempengaruhi kemampuan individu untuk menolak pengaruh sosial. Misalnya, seseorang yang pernah mengalami situasi di mana mereka berhasil menolak tekanan sosial mungkin merasa lebih percaya diri dalam menghadapi tekanan serupa di masa depan (Aronson & Mills, 2002).

Dukungan sosial dari teman dan kelompok juga dapat meningkatkan resistensi terhadap pengaruh sosial. Penelitian oleh Asch (1951) menunjukkan bahwa kehadiran anggota kelompok lain yang memiliki pandangan yang sama dapat memberikan dukungan yang signifikan dan mengurangi tekanan untuk berkonformitas. Dalam konteks ini, individu yang memiliki dukungan sosial dari kelompok kecil yang memiliki pandangan yang sama akan lebih mampu menolak pengaruh kelompok besar yang memiliki pandangan berbeda. Hal ini sejalan dengan penelitian oleh Allen dan Levine (1969) yang menunjukkan bahwa dukungan sosial dapat memoderasi efek konformitas dengan memberikan rasa solidaritas dan validasi terhadap pandangan individu.

Konteks situasional juga memainkan peran penting dalam menentukan sejauh mana seseorang mampu menolak pengaruh sosial. Penelitian oleh Kruglanski et al. (2006) menunjukkan bahwa situasi yang membutuhkan keputusan cepat atau ketika individu merasa terancam oleh kelompok dapat mengurangi kemampuan mereka untuk resistensi. Sebaliknya, dalam situasi di mana individu memiliki waktu untuk mempertimbangkan keputusan mereka dan tidak merasa tertekan, mereka lebih cenderung untuk menilai secara kritis pengaruh sosial dan menolak tekanan tersebut. Ini menunjukkan bahwa resistensi terhadap pengaruh sosial dapat dipengaruhi oleh konteks di mana keputusan dibuat dan perasaan ancaman atau tekanan dari kelompok.

Kekuatan otoritas juga mempengaruhi kemampuan individu untuk menolak pengaruh sosial. Penelitian oleh Milgram (1963) menunjukkan bahwa individu sering kali menyesuaikan perilaku mereka dengan perintah otoritas, bahkan ketika perintah tersebut bertentangan dengan nilai-nilai pribadi mereka. Namun, dalam beberapa situasi, individu yang memiliki keberanian moral yang kuat dan keyakinan pribadi yang mendalam mampu menolak perintah otoritas jika mereka merasa bahwa perintah tersebut tidak etis atau melanggar prinsip moral mereka. Penelitian oleh Zimbardo (1971) menunjukkan bahwa individu yang memiliki keberanian moral dan dukungan dari kelompok yang memiliki nilai-nilai serupa lebih cenderung untuk menolak tekanan otoritas dan tetap setia pada prinsip mereka.

Secara keseluruhan, resistensi terhadap pengaruh sosial melibatkan kompleksitas psikologis yang dipengaruhi oleh kesadaran diri, keyakinan pribadi, dukungan sosial, dan konteks situasional. Pemahaman tentang faktor-faktor ini dapat membantu menjelaskan mengapa individu mampu mempertahankan sikap dan perilaku mereka meskipun menghadapi tekanan sosial yang kuat.

BAB V

DINAMIKA KELOMPOK

A. Definisi dan Karakteristik Kelompok

Kelompok merupakan salah satu konsep penting dalam psikologi sosial yang merujuk pada kumpulan individu yang saling berinteraksi dan memiliki tujuan atau identitas bersama. Secara umum, kelompok didefinisikan sebagai dua atau lebih individu yang berinteraksi satu sama lain, saling mempengaruhi, serta memiliki identitas dan tujuan yang sama (Forsyth, 2014). Definisi ini menunjukkan bahwa sebuah kelompok tidak hanya terdiri dari sekumpulan orang, tetapi melibatkan interaksi yang saling mempengaruhi dan komitmen terhadap tujuan bersama. Hogg dan Vaughan (2008) menambahkan bahwa kelompok juga ditandai oleh adanya persepsi bersama mengenai keanggotaan dan struktur internal, termasuk peran, norma, dan hierarki di antara anggotanya.

Dalam konteks yang lebih spesifik, Baron dan Byrne (2003) menyatakan bahwa kelompok terbentuk ketika individu memiliki ketergantungan sosial satu sama lain untuk mencapai tujuan tertentu. Pendapat ini menekankan pentingnya saling ketergantungan sebagai salah satu karakteristik utama kelompok. Dengan kata lain, keberhasilan atau kegagalan satu anggota dalam mencapai tujuan dapat mempengaruhi seluruh kelompok. Hal ini seringkali dijumpai dalam kelompok kerja, tim olahraga, atau kelompok belajar di mana keberhasilan dicapai melalui kolaborasi dan koordinasi di antara anggotanya.

Beberapa karakteristik penting dari kelompok dapat diidentifikasi berdasarkan berbagai pandangan ahli. Menurut Robbins dan Judge (2013), karakteristik kelompok meliputi struktur, norma, peran, kohesi, dan status. Struktur kelompok merujuk pada bagaimana tugas dan peran didistribusikan di antara anggota, sementara norma adalah aturan atau ekspektasi yang tidak tertulis tetapi diterima secara umum dalam

kelompok. Peran dalam kelompok dibagi berdasarkan fungsi dan tanggung jawab tertentu, di mana setiap anggota memiliki peran yang berbeda untuk memastikan kelompok berjalan dengan efektif.

Norma kelompok, menurut Feldman (1984), adalah ekspektasi yang disepakati oleh semua anggota mengenai perilaku yang dianggap sesuai atau tidak sesuai dalam kelompok. Norma ini dapat berkaitan dengan bagaimana anggota seharusnya berperilaku, berinteraksi, dan mencapai tujuan. Contoh umum norma dalam kelompok termasuk bagaimana komunikasi dilakukan, bagaimana keputusan dibuat, dan bagaimana konflik diselesaikan. Sebagai bagian integral dari interaksi kelompok, norma ini menciptakan struktur sosial internal yang mengatur bagaimana anggota bertindak dan bereaksi satu sama lain.

Kohesi kelompok merupakan karakteristik lain yang penting dan sering dibahas dalam literatur psikologi sosial. Festinger, Schachter, dan Back (1950) mendefinisikan kohesi sebagai kekuatan yang menarik anggota untuk tetap berada dalam kelompok dan berpartisipasi secara aktif. Kohesi sering kali muncul karena adanya persahabatan, kesamaan tujuan, atau pengalaman bersama yang memperkuat rasa kebersamaan dalam kelompok. Menurut Carron dan Brawley (2000), kelompok yang kohesif cenderung lebih efektif dalam mencapai tujuan karena anggota lebih termotivasi untuk bekerja sama dan mendukung satu sama lain. Mereka juga menekankan bahwa kohesi tidak hanya berkaitan dengan aspek emosional tetapi juga berhubungan dengan orientasi tugas dalam kelompok.

Tuckman (1965) memperkenalkan model klasik tentang pembentukan kelompok yang terdiri dari lima tahap: forming, storming, norming, performing, dan adjourning. Tahap forming adalah tahap awal di mana anggota mulai mengenal satu sama lain dan membentuk kesan awal. Tahap storming ditandai dengan konflik dan perselisihan ketika anggota mulai menyuarakan pendapat mereka dan berebut pengaruh dalam kelompok. Setelah konflik mereda, kelompok memasuki tahap norming di mana norma dan struktur kelompok mulai terbentuk, diikuti dengan tahap

performing, di mana kelompok berfungsi secara efektif dan fokus pada pencapaian tujuan. Tahap terakhir, adjourning, adalah saat di mana kelompok dibubarkan setelah tugas selesai atau tujuan tercapai.

Dalam perkembangan teori kelompok, beberapa ahli juga menyoroti pentingnya dinamika kekuasaan dan status dalam kelompok. French dan Raven (1959) memperkenalkan lima basis kekuasaan dalam kelompok: kekuasaan penghargaan, kekuasaan paksaan, kekuasaan legitimasi, kekuasaan ahli, dan kekuasaan referen. Dalam konteks kelompok, kekuasaan ini mempengaruhi bagaimana keputusan dibuat, bagaimana konflik diselesaikan, dan siapa yang memiliki pengaruh terbesar dalam proses pengambilan keputusan.

Efektivitas kelompok dipengaruhi oleh sejumlah faktor, termasuk ukuran kelompok, keragaman, dan komunikasi. Menurut Hackman (2002), kelompok yang lebih kecil cenderung lebih efektif dalam pengambilan keputusan karena lebih mudah untuk mencapai konsensus dan koordinasi. Di sisi lain, keragaman dalam kelompok, baik dari segi latar belakang, keterampilan, maupun perspektif, dapat memperkaya diskusi dan menghasilkan solusi yang lebih kreatif. Namun, keragaman juga dapat menimbulkan tantangan dalam hal penyelarasan norma dan peningkatan kohesi.

Komunikasi juga memainkan peran krusial dalam efektivitas kelompok. Menurut teori jaringan komunikasi (*communication network theory*), pola komunikasi dalam kelompok dapat mempengaruhi aliran informasi dan efisiensi dalam menyelesaikan tugas. Grup dengan jaringan komunikasi terbuka, di mana informasi mengalir bebas di antara semua anggota, cenderung lebih fleksibel dan adaptif dibandingkan dengan grup dengan jaringan komunikasi yang terpusat.

Secara keseluruhan, konsep kelompok dalam psikologi sosial mencakup aspek-aspek kompleks seperti struktur, norma, peran, kohesi, dan dinamika kekuasaan. Pemahaman mengenai karakteristik dan dinamika kelompok ini sangat penting untuk menganalisis bagaimana

individu berperilaku dalam konteks sosial yang lebih luas, serta bagaimana kelompok memengaruhi keputusan, sikap, dan perilaku anggotanya.

B. Struktur dan Norma dalam Kelompok

Dalam psikologi sosial, struktur dan norma dalam kelompok adalah dua konsep penting yang membentuk bagaimana kelompok berfungsi dan berinteraksi. Struktur dalam kelompok mengacu pada pola hubungan dan peran yang ada di antara anggota, sementara norma mencakup aturan atau pedoman tidak tertulis yang mengatur perilaku anggota. Kedua aspek ini berinteraksi untuk menciptakan harmoni, stabilitas, serta menentukan efektivitas kelompok dalam mencapai tujuannya.

Struktur kelompok mencakup elemen-elemen seperti peran, hierarki, status, dan jaringan komunikasi. Menurut Forsyth (2014), struktur kelompok adalah pengaturan formal maupun informal yang membentuk pola interaksi di antara anggota kelompok. Setiap anggota memiliki peran tertentu dalam struktur ini, dan peran tersebut menentukan apa yang diharapkan dari mereka dalam konteks tugas dan interaksi sosial. Peran dalam kelompok dapat dibedakan menjadi peran fungsional yang terkait dengan pencapaian tujuan (*task roles*) dan peran sosial yang mendukung kohesi dan harmoni dalam kelompok (*maintenance roles*).

Peran dalam struktur kelompok sering kali ditentukan oleh kebutuhan kelompok serta karakteristik individu. Bales (1950) dalam model interaksi kelompoknya mengidentifikasi bahwa peran dalam kelompok umumnya terbagi menjadi dua kategori besar: orientasi tugas dan orientasi sosio-emosional. Orientasi tugas mencakup peran yang fokus pada penyelesaian tugas dan pencapaian tujuan, seperti pemimpin dan pengelola. Sedangkan orientasi sosio-emosional mencakup peran yang berfokus pada menjaga keharmonisan kelompok, seperti mediator atau penyemangat.

Selain peran, hierarki dan status juga merupakan bagian penting dari struktur kelompok. Menurut French dan Raven (1959), status dalam kelompok mencerminkan posisi individu berdasarkan pengaruh yang mereka miliki, baik itu dari kekuasaan legitimasi, kekuasaan ahli, atau kekuasaan referen. Di dalam kelompok, status tidak hanya ditentukan oleh jabatan formal tetapi juga dapat muncul secara informal melalui pengakuan atas kontribusi atau kepemimpinan alami dari individu tertentu.

Hierarki dalam kelompok memengaruhi bagaimana keputusan dibuat dan bagaimana interaksi terjadi. Pada kelompok dengan struktur hierarki yang kuat, keputusan cenderung terpusat pada individu dengan status tertinggi. Sementara itu, pada kelompok dengan struktur yang lebih horizontal, keputusan lebih bersifat kolegal dan berbasis konsensus. Hackman (2002) mengemukakan bahwa struktur kelompok yang seimbang antara orientasi tugas dan hubungan sosial akan lebih efektif dalam jangka panjang karena mampu mengelola dinamika kekuasaan dan pengambilan keputusan dengan lebih baik.

Norma kelompok adalah aturan atau pedoman yang tidak tertulis namun diterima secara luas oleh anggota kelompok mengenai perilaku yang dianggap dapat diterima atau diharapkan. Menurut Feldman (1984), norma berkembang melalui proses interaksi sosial dan berfungsi untuk menciptakan stabilitas dan prediktabilitas dalam kelompok. Norma tidak hanya mengatur perilaku individu, tetapi juga memengaruhi bagaimana anggota kelompok merespons situasi tertentu dan bagaimana mereka berinteraksi satu sama lain.

Norma dalam kelompok umumnya terbentuk melalui kesepakatan sosial yang implisit. Sherif (1936) dalam studinya tentang efek autokinetik menunjukkan bahwa norma kelompok dapat terbentuk bahkan dalam situasi yang ambigu dan menjadi standar perilaku bersama. Misalnya, dalam kelompok kerja, norma mengenai komunikasi, penyelesaian konflik, dan etos kerja dapat berkembang secara bertahap melalui pengalaman bersama dan pengulangan interaksi.

Selain itu, norma kelompok dapat dibagi menjadi dua jenis: preskriptif dan proskriptif. Norma preskriptif adalah aturan yang mengharuskan anggota bertindak sesuai dengan ekspektasi tertentu, seperti norma kepatuhan terhadap jadwal atau deadline. Sebaliknya, norma proskriptif adalah aturan yang melarang perilaku tertentu, misalnya tidak diperbolehkannya perilaku tidak sopan atau perilaku yang merusak reputasi kelompok. Perbedaan ini menunjukkan bahwa norma berfungsi tidak hanya sebagai panduan positif, tetapi juga sebagai pengendalian sosial terhadap perilaku yang menyimpang.

Pembentukan dan proses pembentukan norma dalam kelompok biasanya melalui interaksi awal antara anggota dan berlangsung selama periode waktu tertentu. Menurut Moreland dan Levine (1982), norma kelompok sering kali dipengaruhi oleh anggota-anggota yang memiliki pengaruh besar atau yang berperan sebagai pemimpin opini. Norma terbentuk ketika ada konsensus mengenai apa yang dianggap sebagai perilaku yang diinginkan atau dapat diterima. Setelah terbentuk, norma cenderung stabil dan sulit untuk diubah kecuali ada tekanan internal atau eksternal yang signifikan.

Norma ditegakkan melalui berbagai mekanisme, baik secara formal maupun informal. Secara formal, norma dapat ditegakkan melalui aturan tertulis atau prosedur yang disepakati bersama, seperti dalam organisasi atau kelompok kerja. Secara informal, norma ditegakkan melalui tekanan sosial, seperti persetujuan, pujian, atau sanksi dari anggota kelompok lainnya. Kelompok cenderung memberikan penghargaan kepada anggota yang mematuhi norma dan memberikan sanksi kepada mereka yang melanggar. Cialdini dan Trost (1998) menyatakan bahwa tekanan sosial untuk mengikuti norma dalam kelompok sering kali begitu kuat sehingga individu merasa terdorong untuk mengubah perilakunya demi diterima oleh kelompok.

Struktur dan norma dalam kelompok memiliki dampak signifikan terhadap kinerja dan efektivitas kelompok. Struktur yang jelas dengan pembagian peran yang sesuai dapat membantu kelompok mencapai

tujuannya dengan lebih efisien karena setiap anggota tahu apa yang diharapkan dari mereka. Namun, struktur yang terlalu kaku juga dapat menghambat fleksibilitas dan kreativitas, terutama jika norma yang berkembang cenderung mempertahankan status quo dan menolak perubahan.

Di sisi lain, norma yang mendukung kolaborasi, keterbukaan, dan partisipasi aktif dapat mendorong kinerja yang lebih baik. Baron dan Kerr (2003) menekankan bahwa kelompok dengan norma yang mendukung komunikasi terbuka dan saling mendukung cenderung memiliki kohesi yang lebih tinggi, yang pada gilirannya meningkatkan motivasi dan komitmen anggota terhadap tujuan kelompok. Oleh karena itu, keberhasilan kelompok sering kali tergantung pada bagaimana struktur dan norma diatur serta bagaimana mereka dikelola untuk mendukung tujuan kelompok.

Secara keseluruhan, struktur dan norma merupakan elemen fundamental yang memengaruhi dinamika kelompok. Pemahaman yang mendalam mengenai bagaimana kedua elemen ini berfungsi dapat membantu dalam merancang kelompok yang lebih efektif, baik dalam konteks organisasi, pendidikan, maupun situasi sosial lainnya.

C. Proses Pengambilan Keputusan dalam Kelompok

Pengambilan keputusan dalam kelompok merupakan salah satu aspek penting dalam psikologi sosial, yang mencakup bagaimana anggota kelompok berdiskusi, mencapai konsensus, dan membuat pilihan berdasarkan informasi yang tersedia. Proses ini dipengaruhi oleh berbagai faktor seperti dinamika kelompok, norma sosial, dan struktur kepemimpinan. Pengambilan keputusan dalam kelompok sering kali lebih kompleks dibandingkan dengan keputusan individual karena melibatkan interaksi, negosiasi, dan kesepakatan antara anggota.

Menurut Tuckman (1965), pengambilan keputusan dalam kelompok biasanya mengikuti tahapan tertentu yang diawali dengan

pembentukan kelompok, diskusi dan pengumpulan informasi, evaluasi alternatif, sampai pada akhirnya mencapai keputusan. Tahap pertama adalah pembentukan kelompok (*forming*), di mana anggota kelompok mulai mengenal satu sama lain dan memahami peran masing-masing. Pada tahap ini, komunikasi dan interaksi mulai terbentuk untuk memfasilitasi proses pengambilan keputusan selanjutnya.

Setelah pembentukan, tahap berikutnya adalah diskusi dan pengumpulan informasi (*storming*), di mana anggota kelompok mengeksplorasi berbagai sudut pandang dan alternatif keputusan. Diskusi kelompok memungkinkan anggota untuk berbagi pengetahuan, pengalaman, dan opini, yang pada akhirnya meningkatkan kualitas informasi yang dimiliki kelompok. Namun, pada tahap ini juga muncul potensi konflik karena perbedaan pendapat dan pandangan. Dalam situasi ini, keberhasilan proses pengambilan keputusan sangat tergantung pada bagaimana kelompok mengelola perbedaan tersebut.

Tahap evaluasi alternatif (*norming*) adalah saat kelompok mempertimbangkan berbagai pilihan dan melakukan analisis mengenai kelebihan dan kekurangan dari masing-masing alternatif. Menurut Janis (1972), pada tahap ini kelompok sering kali rentan terhadap fenomena "*groupthink*", yaitu kecenderungan untuk mengutamakan konsensus demi menjaga keharmonisan kelompok, meskipun hal tersebut mengorbankan penilaian kritis terhadap keputusan yang diambil. *Groupthink* dapat menghambat proses evaluasi yang objektif karena anggota kelompok mungkin menahan kritik atau ide yang bertentangan demi menghindari konflik.

Tahap akhir adalah pengambilan keputusan (*performing*), di mana kelompok mencapai kesepakatan atau konsensus tentang pilihan terbaik. Proses ini bisa dilakukan melalui berbagai metode seperti voting, negosiasi, atau musyawarah. Menurut Hackman dan Katz (2010), keputusan yang diambil melalui konsensus umumnya lebih stabil dan memiliki tingkat penerimaan yang lebih tinggi di antara anggota kelompok karena setiap individu merasa dilibatkan dalam proses tersebut. Namun,

proses konsensus juga dapat memakan waktu lebih lama dan menuntut keterlibatan aktif dari semua anggota.

Terdapat beberapa model pengambilan keputusan dalam kelompok yang sering diacu dalam literatur psikologi sosial. Salah satunya adalah model pengambilan keputusan berbasis norma sosial yang dikemukakan oleh Deutsch dan Gerard (1955). Mereka menyatakan bahwa keputusan kelompok dipengaruhi oleh dua tipe norma sosial: norma informasional dan norma normatif. Norma informasional melibatkan pertukaran informasi dan rasionalitas dalam membuat pilihan, sementara norma normatif berkaitan dengan tekanan sosial untuk mematuhi harapan kelompok.

Selain itu, model pengambilan keputusan "*functional perspective*" yang dikembangkan oleh Gouran dan Hirokawa (2003) menyatakan bahwa ada lima fungsi utama yang harus dipenuhi oleh kelompok untuk membuat keputusan yang efektif: (1) memahami masalah yang harus diselesaikan, (2) mengidentifikasi kriteria atau standar untuk menilai solusi, (3) mengeksplorasi alternatif solusi, (4) mengevaluasi alternatif berdasarkan kriteria yang telah ditetapkan, dan (5) memilih solusi yang paling sesuai. Dalam model ini, keberhasilan pengambilan keputusan bergantung pada sejauh mana kelompok dapat memenuhi setiap fungsi tersebut.

Pengambilan keputusan dalam kelompok dipengaruhi oleh sejumlah faktor seperti kepemimpinan, kohesi kelompok, ukuran kelompok, dan kompleksitas masalah. Kepemimpinan yang efektif dapat membantu memfasilitasi proses diskusi dan memastikan bahwa setiap anggota memiliki kesempatan untuk berkontribusi. Menurut Yukl (2010), gaya kepemimpinan yang partisipatif cenderung lebih berhasil dalam pengambilan keputusan kelompok karena melibatkan anggota dalam proses dan mendorong adanya pertukaran ide yang konstruktif.

Kohesi kelompok juga memainkan peran penting dalam proses pengambilan keputusan. Menurut Forsyth (2014), kelompok dengan tingkat kohesi yang tinggi cenderung lebih mudah mencapai kesepakatan

dan memiliki komitmen yang lebih besar terhadap keputusan yang diambil. Namun, terlalu tingginya kohesi juga dapat memicu fenomena groupthink, yang mengurangi efektivitas keputusan karena kritik atau sudut pandang alternatif sering kali diabaikan.

Ukuran kelompok adalah faktor lain yang berpengaruh. Kelompok yang terlalu besar dapat menghadapi tantangan dalam koordinasi dan komunikasi, sementara kelompok yang terlalu kecil mungkin tidak memiliki keragaman perspektif yang cukup untuk mengevaluasi alternatif dengan baik. Menurut Levine dan Moreland (2006), kelompok yang ideal untuk pengambilan keputusan adalah yang memiliki cukup banyak anggota untuk mencakup berbagai perspektif, tetapi tetap cukup kecil untuk mempertahankan interaksi yang efektif.

Kompleksitas masalah juga berperan dalam menentukan pendekatan pengambilan keputusan yang digunakan oleh kelompok. Masalah yang kompleks sering kali membutuhkan analisis mendalam dan pendekatan sistematis, sementara masalah yang lebih sederhana dapat diselesaikan dengan cepat melalui prosedur standar atau pengalaman sebelumnya. Model pengambilan keputusan rasional yang dikemukakan oleh Bazerman dan Moore (2009) menekankan pentingnya analisis kritis dalam menghadapi masalah kompleks, termasuk melalui pengumpulan data, analisis risiko, dan evaluasi alternatif.

Meskipun pengambilan keputusan kelompok memiliki banyak keunggulan seperti peningkatan kualitas informasi dan partisipasi kolektif, pendekatan ini juga menghadapi sejumlah tantangan. Salah satu kritik utama adalah masalah waktu dan efisiensi. Pengambilan keputusan secara kolektif sering kali memakan waktu lebih lama dibandingkan dengan keputusan individual karena memerlukan proses diskusi, negosiasi, dan konsensus. Selain itu, adanya bias seperti groupthink, dominasi oleh individu tertentu, atau tekanan sosial dapat mengurangi objektivitas dan kualitas keputusan.

Janis dan Mann (1977) dalam studi mereka menunjukkan bahwa kelompok sering kali menghadapi dilema antara mempertahankan harmoni dan mengambil keputusan yang rasional. Dalam situasi di mana terdapat tekanan untuk mencapai konsensus cepat, kelompok dapat mengabaikan analisis mendalam atau bahkan memilih opsi yang tidak optimal demi menghindari konflik. Oleh karena itu, penting bagi kelompok untuk mengelola dinamika internalnya dengan baik, termasuk memfasilitasi partisipasi yang merata, mendorong kritik konstruktif, dan menjaga keseimbangan antara orientasi tugas dan hubungan sosial.

Secara keseluruhan, proses pengambilan keputusan dalam kelompok merupakan mekanisme kompleks yang dipengaruhi oleh berbagai faktor internal dan eksternal. Dengan memahami tahapan, model, dan faktor-faktor yang berperan, kelompok dapat meningkatkan efektivitasnya dalam mencapai keputusan yang lebih baik dan lebih tepat sasaran.

D. Fenomena Sosial dalam Kelompok: Polarisasi Kelompok, Pemikiran Kelompok

Dalam psikologi sosial, kelompok sering kali memperlihatkan fenomena yang mempengaruhi cara berpikir dan bertindak anggotanya. Dua fenomena yang sering dibahas dalam konteks ini adalah polarisasi kelompok (*group polarization*) dan pemikiran kelompok (*groupthink*). Kedua fenomena ini menunjukkan bagaimana dinamika kelompok dapat mempengaruhi keputusan dan tindakan yang diambil, baik secara positif maupun negatif.

Polarisasi kelompok adalah kecenderungan bagi anggota kelompok untuk mengambil keputusan yang lebih ekstrem setelah berdiskusi dengan kelompok dibandingkan dengan keputusan yang akan mereka ambil secara individual. Fenomena ini pertama kali diidentifikasi oleh Moscovici dan Zavalloni (1969) yang menemukan bahwa ketika sekelompok orang yang memiliki pandangan serupa berdiskusi,

pandangan mereka menjadi lebih ekstrem ke arah tertentu. Sebagai contoh, sebuah kelompok yang awalnya memiliki sikap moderat terhadap suatu isu dapat berakhir dengan sikap yang jauh lebih radikal setelah berdiskusi.

Fenomena polarisasi kelompok terjadi karena adanya dua faktor utama: pengaruh normatif dan pengaruh informasional. Pengaruh normatif muncul ketika individu dalam kelompok ingin diterima oleh anggota lain, sehingga mereka cenderung mengadopsi pendapat yang lebih ekstrem untuk menyesuaikan diri dengan norma kelompok. Di sisi lain, pengaruh informasional terjadi ketika anggota kelompok saling berbagi argumen dan informasi yang mendukung pandangan yang sudah ada, sehingga memperkuat keyakinan mereka. Menurut Isenberg (1986), proses polarisasi ini diperkuat oleh bias konfirmasi, di mana anggota kelompok cenderung mencari dan mendiskusikan informasi yang sejalan dengan keyakinan mereka dan mengabaikan informasi yang bertentangan.

Dalam konteks modern, polarisasi kelompok semakin diperkuat oleh lingkungan digital dan media sosial. Sunstein (2009) menjelaskan bahwa algoritma di platform digital sering kali menciptakan "*echo chambers*" atau ruang gema di mana individu hanya terpapar pada pandangan yang sejalan dengan keyakinan mereka. Akibatnya, diskusi dalam kelompok yang homogen secara ideologis cenderung menghasilkan polarisasi yang lebih ekstrem, baik dalam konteks politik, agama, maupun isu-isu sosial lainnya.

Pemikiran kelompok atau *groupthink* adalah fenomena di mana upaya untuk mencapai konsensus dalam kelompok menyebabkan anggota mengabaikan pertimbangan alternatif, kritik, dan penilaian rasional. Fenomena ini pertama kali diperkenalkan oleh Irving Janis (1972) dalam studinya tentang keputusan-keputusan politik yang buruk, seperti invasi Teluk Babi oleh Amerika Serikat. Menurut Janis, *groupthink* terjadi ketika kelompok sangat kohesif, memiliki tekanan kuat untuk mencapai kesepakatan, dan dipimpin oleh individu yang otoriter atau tidak mendorong kritik.

Janis mengidentifikasi beberapa tanda-tanda *groupthink*, seperti ilusi akan kebalikan (*illusion of invulnerability*), di mana kelompok merasa bahwa keputusan mereka tidak mungkin salah; rasionalisasi (*rationalization*) untuk menolak informasi atau pendapat yang bertentangan; serta stereotip terhadap pihak luar (*stereotyping the out-group*) yang dilihat sebagai musuh atau ancaman. *Groupthink* juga ditandai dengan tekanan langsung terhadap anggota yang mengekspresikan keraguan atau kritik, serta ilusi tentang kesepakatan bulat (*illusion of unanimity*) di mana anggota kelompok menyamakan diamnya anggota lain dengan persetujuan.

Pemikiran kelompok memiliki dampak serius terhadap kualitas keputusan yang diambil. Keputusan yang dihasilkan sering kali kurang efektif, tidak mempertimbangkan risiko dengan baik, dan cenderung mengabaikan informasi penting yang bisa membawa pada hasil yang lebih baik. Menurut Park (2000), salah satu contoh nyata dari dampak negatif *groupthink* adalah keputusan yang diambil oleh manajemen NASA dalam insiden peluncuran pesawat ulang-alik Challenger pada tahun 1986, di mana tekanan untuk tetap meluncurkan pesawat meskipun ada peringatan teknis mengarah pada bencana.

Untuk mengatasi *groupthink*, beberapa langkah dapat diambil dalam proses pengambilan keputusan kelompok. Menurut Hart (1994), penting bagi pemimpin kelompok untuk mendorong perbedaan pendapat dan memastikan bahwa setiap anggota merasa aman untuk menyampaikan kritik. Melibatkan orang luar atau ahli independen dalam diskusi juga dapat membantu memperkaya perspektif dan mencegah kelompok terlalu fokus pada satu sudut pandang. Selain itu, membagi kelompok menjadi subkelompok yang lebih kecil untuk berdiskusi sebelum mencapai konsensus juga dapat mengurangi tekanan terhadap kesepakatan cepat yang sering kali menjadi akar dari *groupthink*.

Polarisasi kelompok dan pemikiran kelompok dapat saling memperkuat dalam situasi tertentu. Ketika sebuah kelompok mengalami polarisasi dan anggotanya mulai memegang pandangan yang semakin

ekstrem, risiko terjadinya groupthink juga meningkat. Hal ini karena dalam situasi yang sangat terpolarisasi, kritik dan pandangan alternatif cenderung diabaikan atau disingkirkan, sehingga kelompok menjadi lebih rentan terhadap tekanan untuk mencapai konsensus cepat. Studi yang dilakukan oleh Turner dan Pratkanis (1998) menunjukkan bahwa dalam kelompok yang sangat terpolarisasi, ada kecenderungan untuk mengabaikan informasi yang tidak sejalan dengan posisi mayoritas, yang pada akhirnya menciptakan lingkungan yang mendukung munculnya groupthink.

Di sisi lain, dalam kelompok yang mendorong keragaman perspektif dan debat terbuka, risiko terjadinya kedua fenomena ini dapat diminimalkan. Menurut Kerr dan Tindale (2004), penting untuk menciptakan budaya diskusi yang inklusif dan memastikan bahwa anggota kelompok diberi kesempatan untuk mengekspresikan pandangan mereka tanpa takut terhadap reaksi negatif. Dengan cara ini, kelompok dapat mencapai keputusan yang lebih seimbang dan lebih memperhatikan berbagai sudut pandang, sehingga menghasilkan keputusan yang lebih berkualitas.

Polarisasi kelompok dan pemikiran kelompok adalah dua fenomena penting dalam psikologi sosial yang menunjukkan bagaimana dinamika kelompok dapat mempengaruhi cara berpikir dan bertindak anggotanya. Polarisasi kelompok terjadi ketika diskusi kelompok mengarah pada pandangan yang lebih ekstrem, sementara groupthink terjadi ketika kelompok sangat berfokus pada konsensus sehingga mengabaikan kritik dan informasi alternatif. Kedua fenomena ini dapat menghasilkan keputusan yang tidak optimal dan berisiko bagi kelompok. Oleh karena itu, memahami mekanisme di balik kedua fenomena ini serta mengimplementasikan strategi untuk mengatasi risiko yang ditimbulkan sangat penting untuk meningkatkan efektivitas pengambilan keputusan dalam kelompok.

BAB VI

IDENTITAS SOSIAL DAN HUBUNGAN ANTAR KELOMPOK

A. Teori Identitas Sosial

Teori Identitas Sosial (*Social Identity Theory*) adalah konsep penting dalam psikologi sosial yang menjelaskan bagaimana individu mendefinisikan diri mereka berdasarkan keanggotaan mereka dalam kelompok sosial tertentu. Teori ini pertama kali dikemukakan oleh Henri Tajfel dan John Turner pada akhir 1970-an. Mereka berpendapat bahwa identitas sosial seseorang terbentuk melalui afiliasi mereka dengan kelompok tertentu dan bagaimana mereka memandang serta dibandingkan dengan kelompok lain. Identitas sosial ini berperan penting dalam membentuk perilaku, sikap, dan persepsi seseorang terhadap orang lain.

Menurut Tajfel (1978), identitas sosial adalah bagian dari konsep diri individu yang berasal dari kesadaran mereka sebagai anggota kelompok tertentu, bersama dengan nilai emosional dan makna yang terkait dengan keanggotaan tersebut. Konsep ini melibatkan proses kognitif di mana individu mengkategorikan diri mereka dan orang lain ke dalam berbagai kelompok sosial, seperti berdasarkan ras, agama, kebangsaan, atau kelompok lain yang lebih spesifik.

Ada tiga komponen utama dalam Teori Identitas Sosial: kategorisasi sosial (*social categorization*), identifikasi sosial (*social identification*), dan perbandingan sosial (*social comparison*). Ketiga konsep ini saling berkaitan dan memengaruhi bagaimana seseorang memandang dirinya dan orang lain dalam konteks sosial.

Kategorisasi Sosial (*Social Categorization*): Proses ini melibatkan pembagian dunia sosial menjadi kategori-kategori yang berbeda. Manusia secara alami cenderung mengkategorikan diri mereka dan orang lain ke

dalam kelompok-kelompok tertentu. Misalnya, individu dapat mengidentifikasi diri mereka sebagai "orang Indonesia," "mahasiswa," atau "anggota suatu organisasi." Kategorisasi sosial membantu individu menyederhanakan kompleksitas sosial dan membuat lingkungan mereka lebih dapat dipahami. Namun, proses ini sering kali menghasilkan stereotip dan bias terhadap kelompok lain (*out-groups*).

Identifikasi Sosial (*Social Identification*): Setelah mengkategorikan diri ke dalam kelompok tertentu, individu mulai mengidentifikasi diri mereka dengan kelompok tersebut. Identifikasi ini berarti bahwa seseorang mulai menginternalisasi norma, nilai, dan tujuan kelompok sebagai bagian dari dirinya. Menurut Tajfel dan Turner (1986), identifikasi sosial ini sangat penting karena memberikan rasa identitas dan rasa memiliki yang dapat memengaruhi perilaku dalam konteks kelompok.

Perbandingan Sosial (*Social Comparison*): Setelah mengidentifikasi diri dengan suatu kelompok, individu secara alami mulai membandingkan kelompok mereka (*in-group*) dengan kelompok lain (*out-group*). Proses perbandingan sosial ini sering kali bersifat evaluatif dan bisa mengarah pada kecenderungan untuk memandang kelompok sendiri lebih baik daripada kelompok lain. Fenomena ini dikenal sebagai "bias kelompok dalam" (*in-group bias*), di mana individu cenderung menilai kelompok mereka secara lebih positif dan kelompok lain secara lebih negatif. Perbandingan sosial ini juga dapat memicu konflik antar kelompok jika perbedaan dipandang sebagai ancaman.

Sejak diperkenalkan, Teori Identitas Sosial telah berkembang dan diaplikasikan dalam berbagai konteks, seperti hubungan antar kelompok, dinamika organisasi, serta perilaku politik dan sosial. Berbagai penelitian setelah tahun 2000 telah memperluas teori ini dengan menambahkan dimensi baru dan memperbaiki pemahaman tentang bagaimana identitas sosial memengaruhi interaksi dalam masyarakat modern.

Menurut Ellemers, Spears, dan Doosje (2002), identitas sosial tidak hanya terkait dengan bagaimana seseorang mendefinisikan diri mereka dalam kelompok, tetapi juga dengan bagaimana mereka berusaha menjaga

dan meningkatkan status kelompok mereka. Penelitian ini menunjukkan bahwa motivasi untuk meningkatkan citra kelompok dapat mendorong perilaku kompetitif atau kooperatif, tergantung pada konteks sosial dan hubungan antar kelompok. Dalam lingkungan kerja, misalnya, identitas sosial dapat memengaruhi loyalitas karyawan, produktivitas, dan bagaimana mereka merespons tantangan dari luar.

Penelitian lainnya oleh Haslam (2004) menekankan peran identitas sosial dalam membentuk kesehatan mental dan kesejahteraan individu. Identifikasi yang kuat dengan kelompok sosial dapat memberikan dukungan emosional dan meningkatkan rasa memiliki, yang pada akhirnya dapat meningkatkan kesejahteraan psikologis. Namun, identifikasi dengan kelompok yang terpinggirkan atau mengalami diskriminasi dapat berdampak negatif terhadap kesehatan mental.

Dalam konteks globalisasi dan masyarakat multikultural, teori ini juga semakin relevan. Penelitian oleh Verkuyten (2005) menyoroti bagaimana individu dalam masyarakat yang plural sering kali mengalami tantangan dalam menyeimbangkan berbagai identitas sosial yang dimiliki. Konflik antar kelompok sering kali terjadi ketika identitas sosial berbenturan, terutama ketika kelompok-kelompok tertentu merasa terancam oleh kehadiran kelompok lain yang berbeda dalam hal budaya, agama, atau bahasa.

Teori Identitas Sosial memiliki implikasi yang luas dalam berbagai bidang, termasuk dalam memahami prasangka, diskriminasi, serta konflik sosial. Menurut Brown (2000), identifikasi sosial yang kuat dapat memperkuat solidaritas dalam kelompok, tetapi juga dapat memperdalam segregasi dan memperbesar jarak sosial antar kelompok. Misalnya, dalam konflik etnis atau agama, identifikasi yang kuat dengan kelompok tertentu dapat memperkuat ketegangan dan menyebabkan polarisasi yang lebih ekstrem.

Lebih lanjut, teori ini juga memberikan kerangka kerja untuk memahami bagaimana perubahan identitas sosial dapat memengaruhi proses rekonsiliasi dan resolusi konflik. Penelitian yang dilakukan oleh

Reicher, Haslam, dan Hopkins (2005) menunjukkan bahwa mengubah narasi identitas sosial, seperti mempromosikan identitas bersama atau "*superordinate identity*," dapat membantu meredakan konflik antar kelompok dengan menciptakan rasa persatuan dan tujuan bersama.

Dalam masyarakat yang semakin terpolarisasi, Teori Identitas Sosial juga relevan dalam konteks politik. Hogg (2016) menyebutkan bahwa identitas sosial sering digunakan oleh pemimpin politik untuk memobilisasi dukungan dengan menciptakan perbedaan tajam antara "kita" dan "mereka." Strategi ini sering kali digunakan dalam kampanye politik yang berusaha menarik emosi dengan menekankan perbedaan identitas, yang pada gilirannya dapat memperkuat polarisasi sosial.

Teori Identitas Sosial memberikan wawasan yang mendalam tentang bagaimana individu mendefinisikan diri mereka dalam konteks sosial dan bagaimana identitas tersebut memengaruhi interaksi sosial. Melalui kategorisasi, identifikasi, dan perbandingan sosial, teori ini menjelaskan banyak fenomena sosial, termasuk prasangka, konflik, dan solidaritas kelompok. Dalam penelitian modern, teori ini terus berkembang dengan memperhatikan konteks sosial yang lebih kompleks dan dinamis, termasuk globalisasi, multikulturalisme, dan perubahan dalam struktur sosial. Dengan memahami bagaimana identitas sosial terbentuk dan berfungsi, kita dapat lebih baik mengatasi tantangan dalam hubungan antar kelompok dan mempromosikan masyarakat yang lebih inklusif dan harmonis.

B. Prasangka dan Diskriminasi

Prasangka dan diskriminasi adalah masalah sosial yang kompleks dan sering kali menimbulkan dampak negatif dalam kehidupan sosial, ekonomi, dan psikologis. Prasangka dapat didefinisikan sebagai sikap atau perasaan negatif yang tidak berdasar terhadap individu atau kelompok berdasarkan karakteristik tertentu seperti ras, agama, gender, atau orientasi seksual. Diskriminasi, di sisi lain, adalah tindakan atau perilaku

yang dihasilkan dari prasangka tersebut yang biasanya merugikan individu atau kelompok yang menjadi sasaran. Menurut Allport (1954), prasangka adalah sebuah antisipasi emosional terhadap kelompok tertentu yang biasanya mengarah pada perlakuan diskriminatif. Di era modern, berbagai penelitian menunjukkan bahwa meskipun prasangka dan diskriminasi telah menurun dalam beberapa aspek, keduanya masih eksis dan dapat mengambil bentuk yang lebih halus, seperti mikroagresi (Sue, 2010) dan bias implisit (Greenwald & Banaji, 1995).

Ada beberapa teori yang menjelaskan penyebab prasangka dan diskriminasi, mulai dari faktor psikologis, sosial, hingga budaya. Salah satu teori klasik adalah teori konflik realistik yang dikemukakan oleh Sherif (1966), yang menyatakan bahwa prasangka dan diskriminasi muncul karena persaingan untuk sumber daya yang terbatas. Dalam konteks ini, kelompok-kelompok bersaing untuk mendapatkan akses ke sumber daya seperti pekerjaan, kekuasaan, dan status sosial. Ketika kelompok merasa terancam oleh kelompok lain yang dianggap sebagai pesaing, prasangka dan diskriminasi menjadi respons yang mungkin.

Selain itu, teori identitas sosial (Tajfel & Turner, 1979) juga memberikan penjelasan penting tentang bagaimana prasangka terbentuk. Menurut teori ini, individu cenderung mengkategorikan diri mereka ke dalam kelompok tertentu (*in-group*) dan membandingkannya dengan kelompok lain (*out-group*). Proses ini menghasilkan perasaan superioritas terhadap kelompok sendiri dan inferioritas terhadap kelompok lain. Perbandingan sosial ini dapat memperkuat stereotip negatif dan prasangka, yang pada akhirnya memicu diskriminasi terhadap kelompok luar.

Lebih lanjut, faktor sosial seperti norma-norma budaya, media, dan sosialisasi juga memainkan peran penting dalam pembentukan prasangka dan diskriminasi. Penelitian oleh Dovidio, Hewstone, Glick, dan Esses (2010) menunjukkan bahwa lingkungan sosial dan budaya dapat memelihara prasangka melalui stereotip yang diperkuat oleh keluarga,

teman, dan media massa. Stereotip ini dapat menjadi landasan bagi terbentuknya prasangka yang tertanam sejak usia dini.

Dalam perkembangan yang lebih kontemporer, teori bias implisit (Greenwald & Banaji, 1995) menyoroti bahwa prasangka sering kali terjadi di luar kesadaran individu. Bias implisit adalah prasangka yang tidak disadari tetapi mempengaruhi penilaian dan tindakan seseorang. Bias ini sering kali terdeteksi melalui metode pengukuran tidak langsung, seperti *Implicit Association Test* (IAT). Penelitian menunjukkan bahwa meskipun seseorang mungkin tidak secara eksplisit menunjukkan prasangka, mereka bisa tetap terlibat dalam diskriminasi berdasarkan bias implisit yang mereka miliki (Gawronski & Payne, 2010).

Upaya untuk mengurangi prasangka dan diskriminasi memerlukan pendekatan yang komprehensif yang melibatkan intervensi psikologis, perubahan sosial, dan pengembangan kebijakan yang inklusif. Salah satu pendekatan yang dikenal luas adalah teori kontak yang dikemukakan oleh Allport (1954). Teori ini menyatakan bahwa kontak yang positif dan bermakna antara anggota dari kelompok yang berbeda dapat mengurangi prasangka, asalkan kontak tersebut memenuhi beberapa kondisi, seperti status yang setara, tujuan bersama, dan dukungan institusional. Penelitian meta-analisis oleh Pettigrew dan Tropp (2006) mendukung teori ini, dengan menunjukkan bahwa interaksi antarkelompok yang didasarkan pada prinsip kesetaraan dan kerja sama dapat mengurangi prasangka secara signifikan.

Selain teori kontak, pendekatan pendidikan juga penting dalam mengurangi prasangka. Program pendidikan yang menekankan pengembangan empati, keterampilan berpikir kritis, dan penghargaan terhadap keragaman dapat membantu mengurangi stereotip negatif. Aronson dan Patnoe (2011) mengembangkan pendekatan *jigsaw classroom*, di mana siswa dari berbagai latar belakang bekerja sama dalam kelompok untuk mencapai tujuan bersama. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pendekatan ini efektif dalam mengurangi prasangka di antara siswa dan meningkatkan sikap positif terhadap keragaman.

Di luar konteks pendidikan, upaya pengurangan prasangka juga dapat dilakukan melalui kampanye publik yang bertujuan untuk mengubah norma sosial dan meningkatkan kesadaran tentang bahaya diskriminasi. Menurut Paluck dan Green (2009), kampanye yang menggunakan pendekatan naratif yang melibatkan cerita-cerita individu yang pernah mengalami diskriminasi dapat lebih efektif dalam mengubah sikap dibandingkan dengan pendekatan yang hanya mengandalkan penyampaian fakta.

Selain itu, pengurangan prasangka juga dapat dilakukan melalui perubahan dalam kebijakan dan peraturan. Kebijakan yang mendukung inklusivitas, seperti kebijakan perekrutan yang adil, pelatihan keberagaman di tempat kerja, dan perlindungan hukum terhadap kelompok rentan, dapat membantu mengurangi diskriminasi di tingkat struktural. Implementasi kebijakan semacam ini membutuhkan komitmen dari pemerintah, organisasi, dan masyarakat luas.

Dalam era digital, prasangka dan diskriminasi juga mendapat bentuk baru melalui media sosial dan *platform online*. Teknologi yang seharusnya mempermudah interaksi sosial justru sering kali memperkuat bias dan prasangka melalui fenomena *echo chamber* dan algoritma yang memperkuat preferensi yang sudah ada. Penelitian oleh Sunstein (2017) menunjukkan bahwa algoritma media sosial sering kali mengarahkan pengguna ke konten yang sesuai dengan pandangan mereka, yang pada akhirnya memperkuat prasangka dan menimbulkan polarisasi sosial. Dalam konteks ini, penting untuk mengembangkan literasi digital dan kesadaran akan dampak dari konsumsi informasi yang bias.

Prasangka dan diskriminasi adalah fenomena kompleks yang dipengaruhi oleh berbagai faktor psikologis, sosial, dan budaya. Penyebab prasangka dapat berkisar dari konflik realistik, identitas sosial, hingga bias implisit. Meskipun tantangannya besar, berbagai strategi telah dikembangkan untuk mengurangi prasangka dan diskriminasi, termasuk teori kontak, pendidikan inklusif, kampanye publik, dan kebijakan yang adil. Di era digital saat ini, tantangan baru muncul dengan semakin

berkembangnya teknologi yang dapat memperkuat bias. Oleh karena itu, pendekatan pengurangan prasangka harus terus beradaptasi dengan perubahan sosial yang terjadi. Dengan komitmen dari berbagai pihak, upaya untuk menciptakan masyarakat yang lebih inklusif dan bebas dari diskriminasi tetap dapat dilakukan.

C. Stereotip dalam Interaksi Antar Kelompok

Stereotip adalah keyakinan atau pandangan umum yang dilekatkan pada sekelompok orang berdasarkan ciri-ciri tertentu, seperti ras, etnis, gender, atau agama. Stereotip sering kali merupakan bentuk penyederhanaan berlebihan dari realitas yang kompleks dan cenderung bersifat negatif, meskipun stereotip positif juga ada. Dalam konteks interaksi antar kelompok, stereotip memiliki peran penting dalam membentuk cara individu mempersepsikan dan berinteraksi dengan anggota kelompok lain. Menurut Fiske (2002), stereotip adalah bagian dari proses kognitif yang memungkinkan individu untuk mengkategorikan informasi sosial dengan cepat. Namun, kecenderungan ini juga dapat menyebabkan distorsi dalam memahami individu yang berbeda dari kelompok sendiri.

Stereotip terbentuk melalui proses sosial dan kognitif yang melibatkan pengelompokan dan klasifikasi individu ke dalam kategori-kategori tertentu berdasarkan atribut yang terlihat. Menurut Tajfel (1981), manusia secara alami melakukan kategorisasi sosial untuk menyederhanakan dunia sosial yang kompleks. Dalam interaksi antar kelompok, kategorisasi ini sering kali menciptakan perbedaan *"in-group"* (kelompok sendiri) dan *"out-group"* (kelompok lain), yang berujung pada stereotip terhadap anggota *out-group*. Teori identitas sosial yang dikemukakan oleh Tajfel dan Turner (1979) menegaskan bahwa kecenderungan ini dapat memperkuat stereotip negatif karena individu merasa perlu untuk mempertahankan citra positif kelompok sendiri dengan mengontraskan kelompok lain.

Stereotip juga memiliki fungsi adaptif, terutama dalam situasi di mana individu memiliki informasi terbatas mengenai kelompok lain. Lippmann (1922) yang pertama kali memperkenalkan konsep stereotip dalam konteks psikologi, menyatakan bahwa stereotip berfungsi sebagai "peta mental" yang membantu orang memproses informasi dengan cepat. Namun, fungsi ini bisa menjadi berbahaya ketika stereotip menjadi dasar untuk evaluasi dan keputusan yang tidak adil. Steele (1997) mengemukakan konsep *stereotype threat*, di mana individu dari kelompok yang sering distigmatisasi merasa tertekan ketika stereotip negatif tentang kelompok mereka diaktifkan. Tekanan ini dapat berdampak negatif pada kinerja mereka dalam berbagai konteks, seperti pendidikan dan tempat kerja.

Stereotip dapat mempengaruhi interaksi antar kelompok dalam berbagai cara, terutama dengan memperkuat prasangka dan diskriminasi. Stereotip sering kali menjadi dasar bagi penilaian otomatis yang tidak adil terhadap individu yang dianggap sebagai bagian dari *out-group*. Penelitian oleh Devine (1989) menunjukkan bahwa stereotip dapat diaktifkan secara otomatis bahkan pada individu yang secara sadar menolak prasangka. Aktivasi stereotip ini terjadi pada level kognitif yang tidak disadari dan memengaruhi cara individu mempersepsikan serta berinteraksi dengan anggota kelompok lain.

Dalam konteks interaksi antar kelompok, stereotip juga dapat memicu pola komunikasi yang disfungsi. Menurut penelitian oleh Dovidio et al. (2002), stereotip sering kali memengaruhi ekspektasi komunikasi dalam situasi antar kelompok. Ketika stereotip negatif diaktifkan, komunikasi cenderung menjadi lebih defensif dan kurang kooperatif. Hal ini dapat menghambat terjalinnya hubungan yang konstruktif antara kelompok yang berbeda, serta memperkuat segregasi sosial.

Selain itu, stereotip juga berperan dalam fenomena diskriminasi institusional. Misalnya, dalam proses perekrutan dan promosi di tempat kerja, stereotip gender atau ras dapat mempengaruhi penilaian manajerial

yang akhirnya menghambat akses kelompok tertentu ke posisi yang lebih tinggi. Bertrand dan Mullainathan (2004) dalam penelitian mereka tentang diskriminasi ras dalam perekrutan menunjukkan bahwa pelamar kerja dengan nama-nama yang terdengar "kulit hitam" cenderung menerima lebih sedikit panggilan wawancara dibandingkan dengan pelamar yang memiliki nama-nama yang terdengar "kulit putih," meskipun kualifikasi mereka serupa. Studi ini menggambarkan bagaimana stereotip dapat mengakar dalam praktik institusional dan berdampak luas pada kesejahteraan kelompok yang distigmatisasi.

Untuk mengurangi dampak negatif stereotip dalam interaksi antar kelompok, berbagai intervensi telah dikembangkan. Salah satu pendekatan yang paling dikenal adalah teori kontak yang dikemukakan oleh Allport (1954). Teori ini menyatakan bahwa interaksi langsung antara anggota dari kelompok yang berbeda dapat mengurangi stereotip, terutama jika kontak tersebut memenuhi syarat-syarat seperti status yang setara, tujuan bersama, dan dukungan institusional. Penelitian oleh Pettigrew dan Tropp (2006) mendukung teori ini, dengan menemukan bahwa kontak antar kelompok yang terstruktur dapat secara signifikan mengurangi prasangka dan stereotip negatif.

Selain intervensi melalui kontak langsung, pendidikan yang menekankan kesadaran kritis terhadap stereotip dan prasangka juga penting. Aboud dan Levy (2000) menekankan bahwa pendidikan yang mengajarkan anak-anak dan remaja untuk mengidentifikasi dan menolak stereotip dapat menjadi langkah awal dalam membangun hubungan antar kelompok yang lebih inklusif. Program pendidikan yang mendorong empati dan penghargaan terhadap keragaman telah terbukti efektif dalam mengurangi stereotip yang berkembang pada usia dini.

Intervensi berbasis media juga memiliki potensi besar dalam mengurangi stereotip. Menurut penelitian oleh Mastro (2015), representasi positif dari kelompok yang biasanya distereotipkan dalam media massa dapat mengubah persepsi publik dan mengurangi prasangka. Ketika individu terekspos pada cerita dan narasi yang menunjukkan

anggota out-group dalam peran yang positif dan beragam, mereka cenderung mengadopsi pandangan yang lebih inklusif dan adil.

Selain itu, perubahan struktural dalam kebijakan publik dan organisasi juga diperlukan untuk memerangi stereotip yang mengakar dalam sistem sosial. Pelatihan anti-bias, kebijakan perekrutan yang adil, serta evaluasi yang berkelanjutan terhadap praktik-praktik diskriminatif dapat menjadi bagian dari upaya untuk mengurangi stereotip dalam institusi. Menurut Paluck dan Green (2009), intervensi yang efektif harus mencakup kombinasi dari pendidikan, perubahan kebijakan, dan transformasi budaya untuk mencapai hasil yang berkelanjutan.

Stereotip adalah aspek kognitif dari interaksi sosial yang memiliki dampak signifikan pada hubungan antar kelompok. Meskipun stereotip dapat membantu individu memproses informasi sosial dengan cepat, stereotip sering kali mengarah pada penilaian yang tidak akurat dan memperkuat prasangka serta diskriminasi. Dalam interaksi antar kelompok, stereotip dapat memengaruhi komunikasi, memperburuk segregasi sosial, dan menimbulkan diskriminasi di tingkat individu maupun institusional. Upaya untuk mengurangi stereotip melibatkan intervensi yang beragam, mulai dari kontak langsung antar kelompok, pendidikan, hingga reformasi kebijakan. Dengan pemahaman yang lebih mendalam dan intervensi yang tepat, dampak negatif stereotip dapat diminimalkan, sehingga tercipta masyarakat yang lebih inklusif dan adil.

D. Konflik Antar Kelompok dan Resolusi Konflik

Konflik antar kelompok adalah situasi di mana dua atau lebih kelompok memiliki perbedaan kepentingan, tujuan, atau nilai yang mengarah pada ketegangan dan perselisihan. Konflik semacam ini sering kali timbul dari perbedaan identitas, status sosial, sumber daya, dan kekuasaan di antara kelompok. Menurut Baron dan Byrne (2003), konflik antar kelompok terjadi ketika tindakan atau keputusan dari satu kelompok menghalangi pencapaian tujuan kelompok lain. Konflik ini tidak hanya

berdampak pada hubungan antar kelompok, tetapi juga dapat memperkuat stereotip, prasangka, dan diskriminasi. Dalam beberapa kasus, konflik antar kelompok dapat menyebabkan eskalasi hingga ke tingkat kekerasan atau perpecahan sosial.

Salah satu penyebab utama konflik antar kelompok adalah kompetisi atas sumber daya yang terbatas. Teori Konflik Realistis yang diperkenalkan oleh Sherif (1966) menekankan bahwa konflik muncul ketika dua kelompok bersaing untuk mendapatkan sumber daya yang terbatas, seperti kekuasaan, status, atau kekayaan. Kompetisi ini mendorong munculnya prasangka dan permusuhan yang memicu konflik. Penelitian Sherif tentang Robbers Cave mendukung gagasan ini, di mana dua kelompok anak laki-laki yang pada awalnya tidak memiliki konflik menjadi bermusuhan setelah dilibatkan dalam kompetisi yang ketat.

Faktor lain yang memicu konflik adalah perbedaan identitas sosial. Teori Identitas Sosial oleh Tajfel dan Turner (1979) menjelaskan bahwa manusia cenderung mengkategorikan diri mereka ke dalam kelompok-kelompok tertentu (*in-group*) dan melihat kelompok lain sebagai *out-group*. Proses ini sering kali menciptakan bias *in-group* yang memandang kelompok sendiri lebih unggul, sementara kelompok lain dipandang negatif. Hogg (2000) menyatakan bahwa konflik antar kelompok sering kali dipicu oleh upaya untuk mempertahankan atau meningkatkan status identitas kelompok dalam hubungan sosial.

Konflik antar kelompok juga dipengaruhi oleh faktor-faktor psikologis, seperti stereotip dan prasangka. Stereotip negatif tentang kelompok lain dapat memperkuat pola pikir “kita versus mereka” yang menyebabkan polarisasi. Dalam situasi seperti ini, komunikasi antara kelompok menjadi terdistorsi dan tidak efektif, yang akhirnya memperparah konflik. Menurut Dovidio et al. (2005), prasangka dan stereotip yang mengakar dapat memicu perilaku diskriminatif yang memperpanjang konflik dan membuat resolusi menjadi lebih sulit dicapai.

Konflik antar kelompok dapat berdampak pada berbagai aspek sosial, mulai dari meningkatnya ketegangan sosial hingga munculnya

kekerasan. Konflik yang tidak dikelola dengan baik dapat menyebabkan polarisasi sosial, di mana kelompok-kelompok yang terlibat menjadi semakin terpisah secara sosial dan emosional. Penelitian oleh Gaertner dan Dovidio (2000) menunjukkan bahwa konflik yang berkepanjangan memperkuat batas-batas identitas kelompok, sehingga kelompok menjadi lebih tersegmentasi dan sulit untuk kembali bersatu.

Selain itu, konflik antar kelompok juga dapat mempengaruhi stabilitas sosial dan politik. Misalnya, konflik etnis atau agama yang berkepanjangan dapat memicu kekacauan sosial dan krisis politik. Dalam situasi seperti ini, konflik dapat menimbulkan lingkaran kekerasan di mana setiap serangan atau agresi dari satu kelompok direspons dengan balasan yang lebih besar oleh kelompok lain. Penelitian oleh Bar-Tal (2007) menyoroti bahwa dalam kondisi konflik yang berkepanjangan, narasi kolektif yang memandang kelompok lain sebagai musuh cenderung mendominasi, yang membuat resolusi konflik menjadi semakin sulit.

Meskipun konflik antar kelompok bisa sangat destruktif, berbagai strategi dan pendekatan telah dikembangkan untuk mengelola dan menyelesaikan konflik ini. Salah satu pendekatan yang paling dikenal adalah teori kontak yang diusulkan oleh Allport (1954). Teori ini berpendapat bahwa kontak langsung antara anggota kelompok yang berbeda, terutama jika difasilitasi dalam kondisi yang setara dan dengan tujuan bersama, dapat mengurangi prasangka dan meningkatkan pemahaman antar kelompok. Meta-analisis yang dilakukan oleh Pettigrew dan Tropp (2006) mendukung teori ini, dengan menunjukkan bahwa kontak antar kelompok yang terstruktur dapat mengurangi prasangka dan membantu dalam resolusi konflik.

Pendekatan lain yang efektif adalah penggunaan mediasi dan negosiasi. Dalam konteks ini, pihak ketiga yang netral dapat berperan untuk memfasilitasi dialog antara kelompok yang berseteru. Menurut Fisher (2000), mediasi efektif ketika mediator dapat membangun kepercayaan antara pihak yang berkonflik dan membantu mereka fokus pada solusi yang saling menguntungkan. Teknik *interest-based negotiation*

atau negosiasi berbasis kepentingan, yang dikembangkan oleh Fisher dan Ury (1981), menekankan pentingnya menggali kepentingan mendasar di balik posisi yang diambil oleh masing-masing kelompok, sehingga dapat ditemukan solusi yang dapat diterima bersama.

Selain mediasi, intervensi yang bersifat struktural juga diperlukan dalam resolusi konflik antar kelompok. Perubahan kebijakan yang lebih inklusif dan adil, serta penegakan hukum yang konsisten, dapat membantu meredakan ketegangan dan mengurangi potensi konflik. Misalnya, dalam konteks organisasi, pelatihan anti-bias dan promosi inklusivitas dapat membantu mengurangi prasangka dan stereotip yang menjadi pemicu konflik. Paluck (2010) menyatakan bahwa perubahan norma sosial melalui intervensi di tingkat komunitas juga efektif dalam meredakan konflik, terutama dalam konteks masyarakat yang telah lama mengalami ketegangan antar kelompok.

Resolusi konflik yang berkelanjutan juga memerlukan rekonsiliasi, terutama dalam situasi di mana konflik telah menyebabkan trauma sosial yang mendalam. Proses rekonsiliasi melibatkan pengakuan atas kesalahan dan ketidakadilan yang terjadi, serta komitmen untuk memperbaiki hubungan antar kelompok. Menurut Nadler dan Shnabel (2008), rekonsiliasi membutuhkan adanya rasa keadilan restoratif, di mana kelompok yang merasa dirugikan mendapatkan pengakuan dan reparasi, sementara kelompok yang bertanggung jawab atas konflik bersedia untuk mengubah perilaku dan kebijakan yang merugikan.

Konflik antar kelompok adalah fenomena sosial yang kompleks yang dipicu oleh berbagai faktor, termasuk kompetisi sumber daya, perbedaan identitas sosial, serta stereotip dan prasangka. Dampak konflik ini dapat sangat merugikan, baik dari segi hubungan sosial antar kelompok maupun stabilitas sosial secara keseluruhan. Namun, dengan pendekatan yang tepat, seperti teori kontak, mediasi, serta perubahan struktural dan normatif, konflik antar kelompok dapat dikelola dan diselesaikan. Upaya resolusi yang efektif harus melibatkan kombinasi dari intervensi

interpersonal, struktural, dan rekonsiliasi untuk mencapai perdamaian yang berkelanjutan dan memperkuat kohesi sosial.

BAB VII

ATRIBUSI SOSIAL

A. Teori Atribusi: Internal vs. Eksternal

Teori atribusi adalah konsep dalam psikologi sosial yang menjelaskan bagaimana individu menginterpretasikan penyebab dari perilaku mereka sendiri dan orang lain. Teori ini pertama kali dikembangkan oleh Fritz Heider pada tahun 1958 yang menyatakan bahwa manusia secara naluriah adalah "ilmuwan amatir" yang mencoba memahami dunia sosial dengan mencari penyebab dari perilaku yang mereka amati. Dalam proses ini, mereka cenderung mengklasifikasikan penyebab perilaku menjadi dua kategori utama: atribusi internal (disposisional) dan atribusi eksternal (situasional).

Atribusi internal merujuk pada penjelasan perilaku seseorang yang didasarkan pada karakteristik atau disposisi pribadi, seperti kepribadian, motivasi, atau kemampuan. Misalnya, ketika seseorang melihat seorang siswa mendapatkan nilai bagus dalam ujian, mereka mungkin mengatribusikan keberhasilan tersebut pada kecerdasan atau kerja keras siswa tersebut. Atribusi ini fokus pada faktor-faktor yang berada dalam kendali individu dan mencerminkan sifat-sifat pribadi.

Sebaliknya, atribusi eksternal menekankan faktor-faktor di luar individu yang memengaruhi perilaku, seperti situasi, tekanan sosial, atau keberuntungan. Dalam kasus yang sama, jika seseorang mengatribusikan nilai bagus siswa tersebut pada kemudahan ujian atau bantuan dari teman, mereka membuat atribusi eksternal. Pendekatan ini menyoroti bahwa perilaku dapat dipengaruhi oleh kondisi lingkungan dan situasi yang mungkin tidak berada dalam kendali individu.

Beberapa ahli telah memperluas dan mengembangkan teori atribusi sejak pertama kali diusulkan oleh Heider. Harold Kelley (1967) misalnya, mengembangkan *Covariation Model*, yang menawarkan

pendekatan sistematis untuk menentukan apakah atribusi internal atau eksternal yang lebih sesuai dalam suatu konteks. Model ini mempertimbangkan tiga faktor utama: konsensus, konsistensi, dan kekhasan. Konsensus merujuk pada seberapa umum perilaku tersebut di kalangan orang lain, konsistensi merujuk pada seberapa sering perilaku tersebut terjadi dalam situasi yang sama, dan kekhasan merujuk pada apakah perilaku tersebut terjadi secara eksklusif dalam situasi tertentu. Berdasarkan evaluasi ketiga faktor ini, individu dapat memutuskan apakah penyebab perilaku lebih bersifat internal atau eksternal.

Lebih lanjut, Bernard Weiner (1985) mengembangkan *Attributional Theory of Motivation and Emotion*, yang tidak hanya membedakan antara atribusi internal dan eksternal tetapi juga menambahkan dimensi stabilitas (apakah penyebab tersebut stabil atau berubah seiring waktu) dan kontrolabilitas (apakah penyebab tersebut dapat dikendalikan oleh individu). Weiner menekankan bahwa atribusi ini memiliki dampak signifikan pada bagaimana individu merasa dan bertindak dalam situasi tertentu. Misalnya, kegagalan yang diatribusi secara internal dan stabil (seperti kurangnya kemampuan) dapat menghasilkan perasaan tidak berdaya, sementara atribusi eksternal yang tidak stabil (seperti nasib buruk) mungkin tidak memiliki dampak emosional yang sama.

Teori atribusi terus berkembang dengan munculnya penelitian-penelitian baru yang mencoba memahami atribusi dalam konteks yang lebih kompleks dan dinamis. Dweck dan Molden (2005) meneliti bagaimana atribusi internal dapat memengaruhi pola pikir individu tentang kemampuan mereka. Mereka menemukan bahwa individu dengan pola pikir tetap (*fixed mindset*) cenderung membuat atribusi internal yang stabil, seperti "Saya memang tidak pintar," ketika mereka mengalami kegagalan. Di sisi lain, individu dengan pola pikir berkembang (*growth mindset*) cenderung melihat kegagalan sebagai akibat dari usaha yang kurang, yang merupakan atribusi internal tetapi tidak stabil, sehingga lebih mendorong mereka untuk memperbaiki diri.

Selain itu, riset dalam bidang budaya oleh Markus dan Kitayama (2010) menunjukkan bahwa atribusi dapat sangat dipengaruhi oleh konteks budaya. Budaya Barat, yang lebih individualistik, cenderung mendorong atribusi internal, sementara budaya Timur, yang lebih kolektivistis, lebih cenderung melihat perilaku sebagai hasil dari faktor eksternal, seperti norma sosial dan harapan kelompok. Penelitian ini menegaskan bahwa proses atribusi tidak hanya dipengaruhi oleh faktor kognitif tetapi juga oleh konteks sosial dan budaya yang lebih luas.

Lebih lanjut, teori atribusi telah diaplikasikan dalam berbagai konteks kontemporer, seperti dalam penanganan stres dan intervensi kesehatan mental. Penelitian oleh Peterson dan Seligman (2004) dalam *Positive Psychology* menunjukkan bahwa atribusi internal yang optimis, di mana individu melihat kesuksesan sebagai hasil dari faktor internal yang stabil seperti kemampuan dan usaha, dapat meningkatkan kesejahteraan psikologis dan resistensi terhadap depresi. Sebaliknya, atribusi yang pesimis, di mana kegagalan diatribusikan pada faktor internal yang stabil, cenderung dikaitkan dengan penurunan kesehatan mental.

Dalam proses atribusi, individu sering kali terjebak dalam berbagai bias dan kesalahan, yang menyebabkan mereka membuat kesimpulan yang tidak akurat. Salah satu bias yang paling dikenal adalah fundamental attribution error (Ross, 1977), di mana individu cenderung melebih-lebihkan faktor internal dan mengabaikan faktor eksternal saat menjelaskan perilaku orang lain. Misalnya, seseorang mungkin berpikir bahwa rekan kerja yang terlambat ke rapat adalah orang yang tidak bertanggung jawab, tanpa mempertimbangkan bahwa lalu lintas yang macet adalah penyebab utama keterlambatan tersebut.

Bias atribusi lain yang relevan adalah self-serving bias, di mana individu cenderung mengatribusi kesuksesan mereka pada faktor internal (misalnya, "Saya pintar") dan kegagalan pada faktor eksternal (misalnya, "Ujiannya terlalu sulit"). Menurut penelitian oleh Mezulis et al. (2004), *self-serving bias* adalah fenomena yang umum dan dianggap sebagai

mekanisme perlindungan diri yang membantu menjaga harga diri dan kesejahteraan psikologis.

Pemahaman tentang atribusi internal dan eksternal memiliki banyak implikasi praktis dalam kehidupan sehari-hari, terutama dalam konteks pendidikan, organisasi, dan hubungan interpersonal. Dalam bidang pendidikan, guru yang memahami atribusi siswa terhadap kegagalan dapat membantu mereka membangun pola pikir yang lebih positif. Misalnya, siswa yang mengatribusikan kegagalan pada kurangnya usaha (atribusi internal yang tidak stabil) dapat termotivasi untuk mencoba lebih keras, daripada siswa yang menganggap kegagalan disebabkan oleh kurangnya kemampuan bawaan (atribusi internal yang stabil).

Dalam organisasi, pemimpin yang menyadari bagaimana atribusi bekerja dapat lebih efektif dalam memberikan umpan balik. Umpan balik yang menekankan pada faktor-faktor yang dapat dikendalikan, seperti usaha atau strategi, lebih mungkin menghasilkan perbaikan daripada yang menyoroti faktor-faktor tetap seperti bakat atau kecerdasan. Menurut Chen et al. (2011), umpan balik yang difokuskan pada atribusi eksternal, seperti tantangan situasional, dapat juga membantu dalam membangun dukungan tim dan mendorong kerjasama.

Teori atribusi yang membedakan antara penyebab internal dan eksternal adalah salah satu konsep dasar dalam psikologi sosial yang terus berkembang dan mendapatkan banyak aplikasi dalam berbagai bidang. Mulai dari teori dasar yang diajukan oleh Heider, hingga model sistematis oleh Kelley dan pengembangan lebih lanjut oleh Weiner, konsep atribusi telah menjadi alat penting dalam memahami perilaku manusia. Penelitian-penelitian terbaru juga menunjukkan bahwa atribusi tidak dapat dipisahkan dari konteks budaya dan dapat sangat memengaruhi kesejahteraan psikologis serta kinerja individu. Dengan demikian, pemahaman yang mendalam tentang atribusi internal dan eksternal tidak hanya penting dalam teori, tetapi juga memiliki dampak praktis dalam interaksi sosial dan pengambilan keputusan sehari-hari.

B. Kesalahan Atribusi Fundamental dan Bias Lainnya

Kesalahan atribusi fundamental, atau *fundamental attribution error* (FAE), adalah konsep dalam psikologi sosial yang merujuk pada kecenderungan individu untuk mengabaikan pengaruh situasional dan menekankan faktor disposisional saat menjelaskan perilaku orang lain. Diperkenalkan oleh Lee Ross pada tahun 1977, FAE menggambarkan bagaimana orang seringkali menilai tindakan orang lain berdasarkan karakteristik pribadi mereka, sementara mereka lebih cenderung mempertimbangkan faktor situasional ketika menilai perilaku mereka sendiri.

Kesalahan atribusi fundamental terjadi karena adanya bias kognitif yang mempengaruhi cara kita memahami perilaku orang lain. Dalam situasi sosial yang kompleks, individu sering kali mencari penjelasan sederhana untuk memahami perilaku, yang dapat menyebabkan mereka mengabaikan atau meremehkan konteks situasional yang sebenarnya mempengaruhi tindakan tersebut. Misalnya, jika seseorang terlambat datang ke rapat, orang lain mungkin menilai mereka sebagai tidak bertanggung jawab atau tidak profesional tanpa mempertimbangkan kemungkinan bahwa mereka terjebak dalam kemacetan atau menghadapi situasi darurat.

Menurut Ross (1977), kesalahan ini muncul karena dua alasan utama. Pertama, individu lebih fokus pada perilaku orang lain sebagai objek perhatian, sementara faktor situasional sering kali tidak terlihat atau tidak diperhitungkan dengan baik. Kedua, individu cenderung menganggap perilaku mereka sendiri sebagai hasil dari situasi eksternal, sedangkan perilaku orang lain sering dianggap sebagai akibat dari disposisi internal. Ini menciptakan ketidakseimbangan dalam penilaian dan pengertian tentang mengapa orang bertindak seperti yang mereka lakukan.

Sejak penemuan awal Ross, penelitian tentang kesalahan atribusi fundamental telah berkembang dan mengidentifikasi berbagai faktor yang

dapat mempengaruhi atau mengurangi bias ini. Penelitian oleh Gilbert, Pelham, dan Krull (1988) mengemukakan bahwa proses atribusi adalah dua tahap, di mana tahap pertama melibatkan penilaian otomatis terhadap perilaku yang cenderung menggunakan atribusi disposisional, dan tahap kedua melibatkan penyesuaian berdasarkan informasi situasional yang lebih mendalam. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa bias atribusi fundamental mungkin lebih kuat ketika individu tidak memiliki waktu atau kognisi yang cukup untuk melakukan penyesuaian secara akurat.

Lebih lanjut, penelitian oleh Fiske dan Taylor (2008) menekankan bahwa kesalahan atribusi fundamental juga dapat bervariasi tergantung pada tingkat hubungan interpersonal dan keakraban dengan individu yang sedang dinilai. Ketika individu memiliki hubungan yang lebih dekat dengan seseorang, mereka lebih cenderung memperhitungkan konteks situasional dalam menilai perilaku orang tersebut. Sebaliknya, ketika hubungan lebih dangkal atau ketika individu tidak memiliki informasi latar belakang yang memadai, mereka cenderung terjebak dalam kesalahan atribusi fundamental.

Selain kesalahan atribusi fundamental, ada beberapa bias atribusi lain yang juga mempengaruhi penilaian sosial. Salah satu yang paling dikenal adalah *self-serving bias*, di mana individu cenderung mengatribusikan kesuksesan mereka pada faktor internal seperti kemampuan atau usaha, sementara kegagalan mereka diatribusi pada faktor eksternal seperti keadaan yang tidak adil atau nasib buruk (Mezulis et al., 2004). Bias ini berfungsi sebagai mekanisme perlindungan diri yang menjaga harga diri dan mengurangi stres emosional, tetapi juga dapat menghambat introspeksi yang objektif.

Bias lain yang relevan adalah *actor-observer effect*, yang menggambarkan perbedaan dalam atribusi antara diri sendiri dan orang lain. Ketika individu melihat perilaku mereka sendiri, mereka lebih cenderung mengatribusi hasil tersebut pada faktor situasional, seperti tekanan atau kondisi eksternal. Sebaliknya, ketika menilai perilaku orang lain, mereka cenderung menekankan faktor disposisional. Penelitian oleh

Nisbett dan Masuda (2003) menunjukkan bahwa perbedaan ini dapat dipengaruhi oleh perspektif dan tingkat perhatian yang diberikan terhadap diri sendiri dibandingkan dengan orang lain dalam situasi sosial.

Selanjutnya, *ultimate attribution error* adalah bentuk lain dari bias atribusi yang melibatkan penyalahgunaan atribusi kelompok. Bias ini terjadi ketika individu atau kelompok mengatribusi perilaku negatif dari kelompok lain kepada karakteristik internal kelompok tersebut, sambil mengatribusi perilaku positif mereka pada faktor situasional atau keberuntungan. Bias ini seringkali menjadi dasar dari prasangka dan diskriminasi antar kelompok, seperti yang diidentifikasi oleh Pettigrew dan Meertens (1995) dalam studi mereka tentang prasangka dan stereotip antar kelompok.

Bias atribusi memiliki berbagai implikasi penting dalam interaksi sosial dan hubungan interpersonal. Misalnya, kesalahan atribusi fundamental dapat memperburuk konflik dan ketegangan dalam kelompok dengan menyebabkan penilaian yang tidak adil terhadap anggota kelompok lainnya. Hal ini juga dapat mempengaruhi hubungan di tempat kerja, di mana penilaian yang tidak akurat terhadap rekan kerja dapat mengarah pada kesalahpahaman dan ketidakpuasan kerja. Penelitian oleh Cropanzano dan Mitchell (2005) menunjukkan bahwa bias atribusi dapat mempengaruhi kepuasan kerja dan hubungan antarpribadi dalam organisasi, sehingga penting bagi individu untuk lebih sadar akan bias ini dan berusaha untuk membuat atribusi yang lebih seimbang dan objektif.

Dalam konteks terapi dan konseling, pemahaman tentang bias atribusi juga dapat membantu profesional dalam mengidentifikasi dan menangani masalah yang berkaitan dengan penilaian diri dan harga diri klien. Intervensi yang berfokus pada mengubah pola atribusi yang tidak sehat dapat membantu klien mengatasi perasaan tidak berdaya dan meningkatkan kesejahteraan psikologis mereka. Menurut penelitian oleh Abramson, Seligman, dan Teasdale (1978), perubahan dalam pola atribusi

dapat menghasilkan perbaikan dalam kesehatan mental dan membantu individu mengatasi stres dan depresi.

Kesalahan atribusi fundamental dan bias atribusi lainnya adalah konsep penting dalam psikologi sosial yang membantu menjelaskan bagaimana individu menilai dan menginterpretasikan perilaku mereka sendiri dan orang lain. Meskipun bias ini seringkali bersifat otomatis dan tidak disadari, mereka memiliki dampak signifikan pada hubungan interpersonal, konflik, dan kesejahteraan psikologis. Penelitian yang terus berkembang tentang bias atribusi memberikan wawasan yang lebih dalam tentang bagaimana individu dapat memperbaiki penilaian sosial mereka dan mengurangi efek negatif dari kesalahan atribusi.

C. Atribusi dalam Situasi Sosial

Atribusi adalah proses kognitif melalui mana individu mencoba menjelaskan penyebab perilaku mereka sendiri dan orang lain. Dalam konteks sosial, atribusi memainkan peran penting dalam bagaimana kita memahami dan menanggapi tindakan dalam situasi sosial. Proses ini melibatkan penilaian terhadap penyebab perilaku, apakah itu disebabkan oleh faktor internal seperti disposisi atau faktor eksternal seperti situasi. Konsep atribusi dikembangkan secara mendalam melalui berbagai teori dan penelitian, yang membantu menjelaskan bagaimana individu membuat penilaian dalam konteks sosial dan bagaimana penilaian ini mempengaruhi interaksi sosial dan persepsi interpersonal.

Teori atribusi, yang diperkenalkan oleh Fritz Heider pada tahun 1958, menekankan bagaimana individu membuat keputusan tentang penyebab perilaku. Heider mengidentifikasi dua jenis atribusi utama: atribusi internal, yang berkaitan dengan faktor disposisional seperti kepribadian dan motif pribadi, dan atribusi eksternal, yang melibatkan faktor situasional seperti keadaan dan tekanan lingkungan. Heider berargumen bahwa orang cenderung menyederhanakan proses atribusi

dengan mengklasifikasikan perilaku dalam kategori ini, meskipun dalam praktiknya, proses atribusi seringkali lebih kompleks.

Sejak saat itu, teori atribusi telah berkembang, dengan kontribusi signifikan dari Bernard Weiner pada tahun 1985. Weiner memperkenalkan teori atribusi multidimensional yang mencakup dimensi internal-eksternal, stabilitas, dan kontrolabilitas. Menurut Weiner, atribusi terhadap penyebab kegagalan atau kesuksesan dapat mempengaruhi motivasi dan emosi individu. Misalnya, atribusi internal yang stabil untuk kegagalan, seperti kurangnya kemampuan, dapat mengakibatkan perasaan putus asa dan rendah diri, sedangkan atribusi eksternal yang dapat dikendalikan, seperti kondisi yang tidak adil, dapat mengarah pada kemarahan dan motivasi untuk perubahan.

Penelitian lebih lanjut setelah tahun 2000 telah mengembangkan pemahaman kita tentang bagaimana atribusi bekerja dalam berbagai konteks sosial. Penelitian oleh Kunda dan Thagard (2006) menunjukkan bahwa individu sering kali menggunakan atribusi selektif, di mana mereka memilih informasi yang konsisten dengan pandangan dan kepercayaan mereka yang sudah ada. Ini berarti bahwa dalam situasi sosial, orang mungkin mencari alasan yang mendukung keyakinan mereka sendiri, dan ini dapat mengarah pada kesimpulan yang tidak akurat tentang penyebab perilaku orang lain.

Lebih lanjut, peneliti seperti Gilbert dan Malone (1995) menjelaskan bahwa atribusi dalam situasi sosial juga dipengaruhi oleh ketersediaan informasi dan beban kognitif. Ketika individu menghadapi situasi yang kompleks atau tidak memiliki cukup informasi, mereka cenderung membuat atribusi yang lebih sederhana atau lebih umum. Hal ini dapat menyebabkan kesalahan atribusi, seperti kesalahan atribusi fundamental, di mana individu lebih cenderung menganggap perilaku orang lain sebagai hasil dari disposisi mereka, sementara mengabaikan faktor situasional.

Penelitian terbaru oleh Krull dan colleagues (2007) memperkenalkan konsep *attributional ambiguity*, yang menjelaskan

bagaimana individu yang menjadi sasaran bias sosial atau stereotip mungkin mengalami kebingungan tentang apakah tindakan orang lain disebabkan oleh faktor pribadi atau faktor diskriminatif. Misalnya, seseorang yang mengalami diskriminasi mungkin merasa kesulitan untuk menentukan apakah perlakuan buruk yang mereka terima adalah hasil dari prejudis atau keadaan situasional.

Atribusi memiliki dampak signifikan dalam berbagai aspek interaksi sosial. Dalam hubungan interpersonal, cara individu menjelaskan perilaku pasangan mereka dapat mempengaruhi kepuasan dan stabilitas hubungan. Penelitian oleh Fincham dan Beach (2002) menunjukkan bahwa atribusi yang lebih positif dan memahami situasi dapat meningkatkan kualitas hubungan dan mengurangi konflik. Sebaliknya, atribusi yang lebih negatif atau lebih keras, seperti menyalahkan pasangan untuk segala sesuatu yang salah, dapat memperburuk ketegangan dan menyebabkan perpecahan.

Di tempat kerja, atribusi memainkan peran penting dalam penilaian kinerja dan interaksi antar kolega. Penelitian oleh Dipboye dan Colella (2005) menunjukkan bahwa atribusi yang tidak akurat terhadap kesuksesan atau kegagalan di tempat kerja dapat mempengaruhi penilaian kinerja dan keputusan tentang promosi atau penghargaan. Kesalahan atribusi, seperti atribusi internal terhadap kegagalan tim, dapat merugikan individu dan merusak hubungan kerja, sementara atribusi eksternal terhadap kesuksesan individu dapat meningkatkan peluang untuk mendapatkan pengakuan.

Dalam konteks pendidikan, atribusi mempengaruhi motivasi dan prestasi siswa. Penelitian oleh Dweck (2006) menunjukkan bahwa atribusi terhadap kesuksesan dan kegagalan dapat mempengaruhi sikap siswa terhadap belajar. Siswa yang atribusinya internal dan stabil untuk kesuksesan sering kali memiliki motivasi yang lebih tinggi dan hasil yang lebih baik dibandingkan dengan mereka yang atribusinya eksternal atau tidak stabil.

Atribusi dalam situasi sosial adalah proses kognitif yang kompleks dan berpengaruh besar dalam interaksi dan hubungan sosial. Meskipun teori atribusi telah berkembang sejak awal, tantangan dalam membuat atribusi yang akurat dan objektif tetap ada. Penelitian kontemporer memberikan wawasan penting tentang bagaimana bias kognitif dan faktor situasional mempengaruhi atribusi, serta dampaknya pada hubungan interpersonal, lingkungan kerja, dan pendidikan. Dengan pemahaman yang lebih baik tentang atribusi, individu dapat lebih efektif dalam menilai dan berinteraksi dengan orang lain dalam berbagai situasi sosial.

D. Atribusi dan Pengaruhnya terhadap Relasi Antar Pribadi

Atribusi adalah proses kognitif yang dilakukan individu untuk menjelaskan penyebab perilaku mereka sendiri dan orang lain, serta memiliki dampak signifikan terhadap relasi antar pribadi. Dalam hubungan interpersonal, atribusi berfungsi sebagai kerangka yang membentuk cara kita memahami dan merespons perilaku orang lain. Proses ini tidak hanya mempengaruhi bagaimana individu menilai tindakan orang lain, tetapi juga berkontribusi pada dinamika emosional dan kognitif dalam hubungan. Penelitian terkini menunjukkan bahwa atribusi memiliki pengaruh mendalam terhadap kepuasan hubungan, komunikasi, dan pemecahan konflik, serta memiliki konsekuensi penting untuk kesejahteraan emosional.

Teori atribusi, yang pertama kali dikembangkan oleh Fritz Heider pada tahun 1958, mengusulkan bahwa individu cenderung mengaitkan perilaku dengan faktor internal atau eksternal. Atribusi internal menghubungkan perilaku dengan karakteristik pribadi seperti kepribadian dan motif, sementara atribusi eksternal mengaitkan perilaku dengan kondisi situasional atau lingkungan. Penelitian oleh Harold Kelley (1973) memperluas teori ini dengan model atribusi kovariasi yang menilai penyebab perilaku berdasarkan konsistensi, distingtivitas, dan konsensus. Model ini menunjukkan bahwa cara individu mengatribusi perilaku orang

lain apakah berdasarkan pada faktor internal atau eksternal dapat mempengaruhi persepsi dan respons mereka terhadap perilaku tersebut.

Dalam konteks hubungan interpersonal, atribusi memainkan peran sentral dalam menentukan bagaimana individu menilai dan merespons tindakan pasangan mereka. Penelitian oleh Fincham dan Beach (2002) menunjukkan bahwa atribusi positif terhadap perilaku pasangan, seperti menganggap tindakan baik mereka sebagai hasil dari niat baik atau situasi yang tidak menguntungkan, dapat meningkatkan kepuasan dan stabilitas hubungan. Sebaliknya, atribusi negatif, seperti menyalahkan pasangan atas segala sesuatu yang salah, dapat memperburuk konflik dan ketegangan dalam hubungan.

Atribusi memiliki dampak besar pada kualitas hubungan melalui pengaruhnya terhadap komunikasi dan pengambilan keputusan. Penelitian oleh Bradbury dan Fincham (1999) menunjukkan bahwa atribusi yang lebih positif terhadap perilaku pasangan dapat meningkatkan komunikasi yang efektif dan mengurangi konflik. Ketika individu menganggap bahwa perilaku pasangan mereka disebabkan oleh faktor situasional atau niat baik, mereka lebih cenderung untuk berbicara secara terbuka dan mencari solusi bersama, daripada memperburuk ketegangan melalui kritik atau konflik.

Dalam hubungan romantis, atribusi dapat mempengaruhi kepuasan hubungan secara signifikan. Karney dan Bradbury (1995) menemukan bahwa cara pasangan mengatribusi penyebab masalah dalam hubungan dapat mempengaruhi kesehatan dan kepuasan hubungan. Atribusi yang lebih positif dan memahami situasi cenderung meningkatkan kualitas hubungan, sementara atribusi yang lebih negatif dan menyalahkan dapat menyebabkan perpecahan dan ketidakpuasan. Misalnya, jika salah satu pasangan menganggap bahwa tindakan buruk pasangan lainnya disebabkan oleh stres eksternal, mereka mungkin lebih cenderung untuk menawarkan dukungan dan pengertian, daripada menyalahkan atau mengkritik.

Penelitian oleh Dipboye dan Colella (2005) menunjukkan bahwa atribusi juga memainkan peran penting dalam hubungan sosial di luar konteks romantis, seperti dalam hubungan pertemanan dan keluarga. Atribusi yang tidak akurat terhadap kesuksesan atau kegagalan teman atau anggota keluarga dapat mempengaruhi penilaian kinerja dan keputusan tentang dukungan atau penghargaan. Misalnya, atribusi internal terhadap kegagalan teman dapat menyebabkan individu merasa tidak puas atau merugikan hubungan mereka dengan teman tersebut. Sebaliknya, atribusi eksternal terhadap kesuksesan individu dapat meningkatkan peluang untuk mendapatkan dukungan dan pengakuan.

Atribusi juga mempengaruhi bagaimana individu menangani konflik dan mencari solusi dalam hubungan. Penelitian oleh Weiner (2006) menunjukkan bahwa atribusi yang mengarah pada perasaan putus asa atau kemarahan dapat meningkatkan stres dan ketegangan dalam hubungan. Individu yang merasa tidak puas atau merasa disalahkan sering kali menunjukkan penurunan dalam komunikasi yang efektif, dan ini dapat menyebabkan peningkatan konflik dan ketidakpuasan dalam hubungan. Dalam konteks terapi dan konseling, pemahaman tentang atribusi dapat membantu profesional dalam membantu klien mengatasi masalah dalam hubungan mereka. Abramson, Seligman, dan Teasdale (1978) menunjukkan bahwa perubahan dalam pola atribusi dapat menghasilkan perbaikan dalam kesehatan mental dan hubungan interpersonal. Intervensi yang berfokus pada mengubah pola atribusi yang tidak sehat dapat membantu klien mengatasi perasaan tidak berdaya, meningkatkan pemahaman tentang penyebab masalah dalam hubungan, dan mempromosikan solusi yang lebih konstruktif.

Atribusi memainkan peran sentral dalam relasi antar pribadi dengan mempengaruhi bagaimana individu menilai, memahami, dan merespons perilaku orang lain. Pemahaman yang lebih baik tentang proses atribusi dan dampaknya terhadap hubungan interpersonal dapat membantu individu meningkatkan kualitas hubungan, komunikasi, dan kesejahteraan emosional. Penelitian kontemporer menunjukkan bahwa

atribusi yang lebih positif dan memahami situasi dapat meningkatkan kepuasan dan stabilitas hubungan, sementara atribusi yang negatif atau tidak akurat dapat menyebabkan konflik dan ketidakpuasan. Dengan pemahaman ini, individu dapat lebih efektif dalam membangun dan memelihara hubungan yang sehat dan memuaskan.

BAB VIII

AGRESI DAN PERILAKU PROSOSIAL

A. Teori-Teori Agresi

Agresi adalah perilaku yang dirancang untuk menyebabkan kerugian atau penderitaan pada individu lain, dan telah menjadi fokus penelitian psikologi sosial selama beberapa dekade. Berbagai teori telah dikembangkan untuk menjelaskan penyebab dan dinamika agresi, mencakup aspek biologis, psikologis, dan sosial. Teori-teori ini memberikan pandangan mendalam mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi agresi, baik pada tingkat individu maupun kelompok. Berikut adalah penjelasan mengenai beberapa teori utama mengenai agresi yang dikembangkan dan diperbarui oleh para ahli sejak tahun 2000.

Teori kebutuhan frustrasi-agresi, yang pertama kali dikemukakan oleh John Dollard dan rekan-rekannya pada tahun 1939, menyatakan bahwa frustrasi yang dihasilkan dari penghalang terhadap pencapaian tujuan dapat menyebabkan agresi. Menurut teori ini, agresi adalah respons langsung terhadap frustrasi. Walau teori ini menjadi dasar dalam memahami agresi, banyak penelitian modern menunjukkan bahwa hubungan antara frustrasi dan agresi tidak selalu linier. Penelitian oleh Berkowitz (2008) menunjukkan bahwa frustrasi meningkatkan kecenderungan agresi hanya jika individu memiliki kecenderungan agresi atau jika frustrasi tersebut bersifat personal. Berkowitz menekankan bahwa tambahan variabel situasional, seperti pengalaman negatif atau perilaku agresif sebelumnya, dapat memperkuat atau melemahkan hubungan antara frustrasi dan agresi.

Teori kognitif-afisiansi, yang diperkenalkan oleh Leonard Berkowitz pada tahun 1989, memperluas pandangan dari teori kebutuhan frustrasi-agresi dengan menekankan peran kognisi dalam proses agresi. Menurut teori ini, situasi yang menimbulkan frustrasi atau ancaman dapat

menyebabkan peningkatan kecenderungan untuk agresif jika individu memproses informasi dalam cara yang mengafirmasi atau menguatkan sikap agresif. Berkowitz (2008) lebih lanjut menjelaskan bahwa faktor-faktor kognitif, seperti skema agresif atau pengalaman sebelumnya yang berhubungan dengan agresi, mempengaruhi bagaimana individu menafsirkan situasi yang ambigu atau menantang. Ini berarti bahwa meskipun frustrasi dapat memicu agresi, bagaimana agresi itu direspon tergantung pada bagaimana individu menafsirkan dan mengaitkan situasi tersebut dengan pengalaman atau kepercayaan mereka.

Teori pembelajaran sosial, yang dikembangkan oleh Albert Bandura pada tahun 1973, berpendapat bahwa agresi bukan hanya hasil dari frustrasi tetapi juga dipelajari melalui observasi dan imitasi. Bandura dalam penelitiannya yang terkenal, eksperimen "Bobo Doll" (1961), menunjukkan bahwa anak-anak yang menyaksikan model dewasa berperilaku agresif terhadap boneka Bobo cenderung meniru perilaku tersebut. Dalam konteks teori ini, agresi dipelajari melalui proses observasi, imitasi, dan penguatan, di mana individu mengadopsi perilaku agresif yang mereka lihat sebagai model dalam lingkungan sosial mereka. Penelitian lanjutan oleh Bandura (2001) menggarisbawahi bahwa media dan konteks sosial memainkan peran penting dalam memperkuat perilaku agresif, terutama ketika individu melihat agresi dihargai atau diabaikan tanpa konsekuensi negatif.

Teori biologis agresi berfokus pada faktor-faktor biologis dan genetik yang dapat mempengaruhi kecenderungan agresif. Penelitian oleh Raine (2002) menunjukkan bahwa variasi dalam struktur otak, seperti disfungsi di amigdala atau korteks prefrontal, dapat berhubungan dengan perilaku agresif. Amigdala, yang terlibat dalam pengolahan emosi, dan korteks prefrontal, yang berfungsi dalam pengendalian diri, adalah area penting dalam memahami predisposisi biologis terhadap agresi. Penelitian terbaru oleh C. M. Anderson dan Dill (2000) juga menunjukkan bahwa genetik dapat berperan dalam kecenderungan agresif, dengan variasi gen tertentu berhubungan dengan peningkatan risiko perilaku agresif.

Teori pengaruh sosial, yang dikembangkan oleh Agnew (2001), berpendapat bahwa tekanan sosial dan situasional dapat mempengaruhi kecenderungan seseorang untuk berperilaku agresif. Teori ini mencakup konsep-konsep seperti teori tekanan sosial (*strain theory*) yang menyatakan bahwa individu yang mengalami tekanan atau ketidakpuasan dalam hidup mereka lebih mungkin untuk berperilaku agresif sebagai bentuk respons terhadap situasi yang sulit atau menekan. Agnew (2001) menambahkan bahwa individu yang merasa tertekan oleh tuntutan sosial atau memiliki akses terbatas terhadap sumber daya untuk mengatasi stres cenderung menunjukkan perilaku agresif sebagai cara untuk mengatasi ketidakpuasan atau frustrasi.

Teori emosi dan agresi, yang dikembangkan oleh Gross dan John (2003), mengusulkan bahwa emosi, terutama kemarahan, memainkan peran penting dalam memotivasi agresi. Penelitian oleh Gross (2002) menunjukkan bahwa regulasi emosi yang buruk dapat meningkatkan kemungkinan terjadinya agresi, sementara individu yang mampu mengelola emosi mereka secara efektif cenderung menunjukkan perilaku agresif yang lebih rendah. Gross dan John (2003) juga menunjukkan bahwa strategi regulasi emosi, seperti penyangkalan atau pergeseran perhatian, dapat mempengaruhi bagaimana individu merespons situasi yang menimbulkan kemarahan dan frustrasi.

Teori-teori agresi memberikan pemahaman yang mendalam tentang berbagai faktor yang mempengaruhi perilaku agresif. Dari frustrasi dan pengaruh sosial hingga faktor biologis dan kognitif, masing-masing teori menawarkan perspektif berbeda mengenai penyebab dan mekanisme agresi. Pemahaman yang lebih luas tentang teori-teori ini tidak hanya membantu dalam mengidentifikasi penyebab agresi tetapi juga dalam merancang intervensi dan strategi untuk mengurangi perilaku agresif dalam konteks sosial yang berbeda.

B. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Perilaku Agresif

Perilaku agresif adalah fenomena kompleks yang dipengaruhi oleh berbagai faktor psikologis, sosial, dan biologis. Memahami faktor-faktor yang mempengaruhi agresi tidak hanya penting untuk intervensi dan pencegahan tetapi juga untuk mengembangkan strategi efektif dalam mengelola dan mengurangi perilaku agresif dalam berbagai konteks. Berikut adalah penjelasan mendalam mengenai berbagai faktor yang mempengaruhi perilaku agresif berdasarkan penelitian dan teori terbaru.

Faktor biologis memainkan peran signifikan dalam mempengaruhi perilaku agresif. Penelitian menunjukkan bahwa genetika, struktur otak, dan keseimbangan hormon dapat mempengaruhi kecenderungan seseorang untuk berperilaku agresif. Penelitian oleh Raine (2002) menunjukkan bahwa disfungsi di area otak tertentu, seperti amigdala dan korteks prefrontal, dapat berkontribusi pada perilaku agresif. Amigdala, yang terlibat dalam pengolahan emosi seperti kemarahan, dan korteks prefrontal, yang berfungsi dalam pengendalian diri, memainkan peran penting dalam mengatur respons emosional dan perilaku. Selain itu, penelitian oleh Coccaro dan rekan-rekannya (2009) menunjukkan bahwa variasi genetik yang mempengaruhi neurotransmiter seperti serotonin juga dapat berhubungan dengan kecenderungan agresif. Penurunan kadar serotonin dikaitkan dengan peningkatan agresi, sedangkan keseimbangan hormonal, khususnya kadar testosteron, juga berhubungan dengan perilaku agresif (Dabbs, 2000).

Faktor psikologis, seperti kondisi mental dan proses kognitif, juga mempengaruhi perilaku agresif. Teori pembelajaran sosial oleh Bandura (1973) menyarankan bahwa agresi dipelajari melalui observasi dan imitasi dari model yang bersikap agresif. Anak-anak yang menyaksikan perilaku agresif dalam media atau lingkungan mereka cenderung meniru perilaku tersebut. Penelitian lebih lanjut oleh Anderson dan Dill (2000) menunjukkan bahwa paparan media kekerasan dapat memperkuat perilaku agresif, terutama jika individu menilai agresi sebagai respons yang efektif terhadap frustrasi atau ancaman. Selain itu, penelitian oleh Gross dan John (2003) menunjukkan bahwa regulasi emosi yang buruk

dapat meningkatkan kecenderungan untuk berperilaku agresif. Individu yang tidak mampu mengelola emosi mereka dengan efektif lebih mungkin menunjukkan agresi dalam situasi yang menimbulkan frustrasi atau kemarahan.

Faktor sosial dan situasional juga berperan penting dalam mempengaruhi perilaku agresif. Lingkungan sosial, seperti keluarga dan kelompok teman, dapat mempengaruhi kecenderungan seseorang untuk berperilaku agresif. Penelitian oleh Agnew (2001) dalam teori strain sosial menunjukkan bahwa individu yang mengalami tekanan sosial, seperti ketidakpuasan atau ketidakadilan, cenderung lebih rentan terhadap perilaku agresif. Keluarga yang memiliki pola komunikasi yang buruk atau sering mengalami konflik internal dapat meningkatkan risiko agresi pada anggotanya. Selain itu, situasi sosial seperti provokasi atau frustrasi juga dapat memicu agresi. Penelitian oleh Anderson dan Dill (2000) menunjukkan bahwa individu yang menghadapi situasi yang mengancam atau merugikan mungkin merespons dengan perilaku agresif sebagai bentuk pertahanan atau balas dendam.

Lingkungan fisik juga berkontribusi pada perilaku agresif. Penelitian oleh Baron dan Richardson (1994) menunjukkan bahwa suhu tinggi dan kondisi lingkungan yang tidak nyaman dapat meningkatkan agresi. Misalnya, cuaca panas telah dikaitkan dengan peningkatan kekerasan dan agresi dalam berbagai studi. Penelitian lebih lanjut oleh Bushman dan Baumeister (1998) menunjukkan bahwa situasi yang membuat individu merasa tidak nyaman atau tertekan, seperti kerumunan atau kebisingan, dapat meningkatkan kecenderungan agresif. Lingkungan yang penuh sesak atau kondisi hidup yang buruk dapat menciptakan stres tambahan, yang pada gilirannya dapat memicu perilaku agresif sebagai respons terhadap ketidaknyamanan atau frustrasi.

Pengaruh media dan budaya juga memainkan peran penting dalam membentuk sikap dan perilaku agresif. Media massa, khususnya televisi dan video game, sering kali menampilkan kekerasan yang dapat mempengaruhi pandangan dan perilaku individu. Penelitian oleh

Huesmann et al. (2003) menunjukkan bahwa paparan berulang terhadap media kekerasan dapat meningkatkan kecenderungan agresif, terutama pada anak-anak dan remaja yang mungkin meniru perilaku yang mereka lihat. Selain itu, budaya dan norma sosial yang mendukung atau menormalkan kekerasan dapat memperkuat perilaku agresif. Budaya yang mempromosikan agresi sebagai cara untuk menyelesaikan konflik atau menunjukkan dominasi dapat meningkatkan kecenderungan individu untuk berperilaku agresif dalam situasi konflik.

Faktor kognitif dan emosional berkontribusi pada pemahaman dan respons terhadap situasi yang memicu agresi. Penelitian oleh Dodge (2006) menunjukkan bahwa individu dengan pola pikir agresif cenderung menafsirkan situasi ambiguitas sebagai ancaman, yang dapat memicu respons agresif. Selain itu, emosi seperti kemarahan dan frustrasi dapat mempengaruhi keputusan untuk berperilaku agresif. Penelitian oleh Gross dan John (2003) menunjukkan bahwa individu yang tidak dapat mengelola emosi mereka secara efektif cenderung menunjukkan perilaku agresif dalam situasi yang menimbulkan kemarahan atau stres. Emosi negatif yang intens dapat memperburuk respons agresif dan mengurangi kemampuan individu untuk mengontrol impuls mereka.

C. Pengendalian dan Reduksi Agresi

Pengendalian dan reduksi agresi adalah aspek penting dalam psikologi sosial yang bertujuan untuk mengurangi perilaku agresif dan menciptakan lingkungan yang lebih harmonis. Agresi, yang dapat muncul dalam berbagai bentuk seperti kekerasan fisik, verbal, atau bahkan agresi pasif, memerlukan pendekatan yang efektif untuk dikelola dan dikurangi. Berbagai strategi telah dikembangkan dan diusulkan oleh para ahli untuk menangani perilaku agresif, baik melalui intervensi individu maupun perubahan sistemik dalam masyarakat. Berikut adalah penjelasan mendalam mengenai pendekatan-pendekatan utama dalam pengendalian

dan reduksi agresi, didasarkan pada penelitian dan teori terbaru sejak tahun 2000.

Pendekatan kognitif-perilaku berfokus pada perubahan pola pikir dan perilaku yang mendasari agresi. Teori ini didasarkan pada premis bahwa agresi sering kali disebabkan oleh kognisi yang salah kaprah, seperti penilaian yang bias atau interpretasi situasi yang salah. Intervensi kognitif-perilaku bertujuan untuk mengubah pola pikir dan respons emosional individu yang menyebabkan agresi. Penelitian oleh Deffenbacher dan rekan-rekannya (2000) menunjukkan bahwa pelatihan keterampilan pengendalian kemarahan, seperti teknik relaksasi dan strategi coping, dapat mengurangi agresi dengan membantu individu mengelola kemarahan mereka lebih baik. Selain itu, intervensi kognitif-perilaku juga mencakup terapi yang berfokus pada pemahaman dan penyesuaian pemikiran maladaptif yang memicu agresi (Novaco, 2003).

Terapi relasional dan komunikasi adalah pendekatan lain yang efektif dalam pengendalian agresi. Terapi ini berfokus pada meningkatkan keterampilan komunikasi dan resolusi konflik dalam hubungan interpersonal. Penelitian oleh Markman dan rekan-rekannya (2003) menunjukkan bahwa intervensi yang mengajarkan keterampilan komunikasi yang sehat dan teknik penyelesaian konflik dapat membantu mengurangi perilaku agresif dalam hubungan. Program-program seperti "The Prevention and Relationship Enhancement Program" (PREP) dirancang untuk membantu pasangan meningkatkan komunikasi dan mengelola konflik dengan cara yang konstruktif, yang pada gilirannya dapat mengurangi agresi dalam hubungan interpersonal (Markman et al., 2003).

Intervensi dalam lingkungan sosial juga penting dalam pengendalian dan reduksi agresi. Penelitian oleh Wilkerson dan rekan-rekannya (2007) menunjukkan bahwa perubahan dalam lingkungan sosial, seperti penerapan aturan yang ketat terhadap perilaku agresif dan promosi norma sosial yang positif, dapat mengurangi agresi. Misalnya, program intervensi berbasis sekolah yang mengajarkan keterampilan

sosial dan empati kepada siswa telah terbukti efektif dalam mengurangi agresi di kalangan anak-anak dan remaja (Espelage & Swearer, 2004). Program seperti "*Olweus Bullying Prevention Program*" bertujuan untuk mengurangi kekerasan dan perundungan di sekolah dengan melibatkan seluruh komunitas sekolah dalam upaya pencegahan (Olweus, 1993).

Pendekatan biologis dan farmakologis berfokus pada aspek biologis dan neurokimia dari agresi. Penelitian oleh Raine (2002) menunjukkan bahwa gangguan dalam fungsi otak dan ketidakseimbangan neurotransmitter dapat mempengaruhi kecenderungan agresif. Oleh karena itu, pengobatan farmakologis dapat digunakan untuk mengelola agresi yang disebabkan oleh gangguan biologis. Obat-obatan seperti selektif serotonin reuptake inhibitors (SSRIs) telah ditemukan efektif dalam mengurangi kemarahan dan perilaku agresif pada beberapa individu (Coccaro et al., 2009). Pendekatan ini penting untuk individu yang mengalami masalah biologis yang mendasari perilaku agresif mereka.

Pendidikan dan pelatihan keterampilan sosial adalah metode yang efektif dalam mengurangi agresi dengan meningkatkan kemampuan individu untuk berinteraksi secara positif dengan orang lain. Penelitian oleh Gilligan (2001) menunjukkan bahwa pendidikan tentang keterampilan sosial dan empati dapat membantu individu mengelola emosi mereka dan menghindari perilaku agresif. Program-program pelatihan yang mengajarkan keterampilan seperti negosiasi, empati, dan pengendalian diri dapat membantu individu mengatasi konflik dengan cara yang konstruktif dan non-agresif. Misalnya, program-program pelatihan keterampilan sosial di sekolah dapat membantu anak-anak dan remaja mengembangkan cara-cara positif untuk mengatasi frustrasi dan konflik (Zins et al., 2004).

Program intervensi komunitas berfokus pada perubahan struktur dan norma sosial dalam komunitas untuk mengurangi agresi. Penelitian oleh Kumpfer dan colleagues (2002) menunjukkan bahwa program-program komunitas yang melibatkan semua anggota komunitas dalam upaya pencegahan kekerasan dapat efektif dalam mengurangi tingkat

agresi. Program seperti "*Communities That Care*" dirancang untuk melibatkan orang tua, guru, dan anggota komunitas lainnya dalam mendukung anak-anak dan remaja dalam menghadapi tantangan dan mengurangi risiko perilaku agresif (Hawkins et al., 1992). Program ini menekankan pentingnya keterlibatan komunitas dalam menciptakan lingkungan yang aman dan mendukung.

D. Perilaku Prososial: Altruisme dan Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kebajikan

Perilaku prososial mencakup segala tindakan yang dilakukan dengan tujuan untuk membantu atau memberikan manfaat kepada orang lain tanpa mengharapkan imbalan langsung. Tindakan ini bisa meliputi berbagai bentuk, mulai dari sumbangan materi, dukungan emosional, hingga tindakan altruistik yang lebih besar seperti relawan dalam bencana. Memahami altruisme dan faktor-faktor yang mempengaruhi kebaikan memerlukan kajian mendalam mengenai motivasi individu dan konteks sosial yang dapat mempengaruhi keputusan untuk bertindak prososial. Sejak tahun 2000, banyak penelitian telah menjelaskan berbagai aspek perilaku prososial, memperluas pemahaman kita tentang mengapa dan bagaimana individu terlibat dalam tindakan kebaikan.

Altruisme, yang merupakan salah satu bentuk perilaku prososial, didefinisikan sebagai tindakan yang dilakukan dengan niat murni untuk membantu orang lain tanpa mengharapkan keuntungan pribadi. Penelitian oleh Batson (2009) menggarisbawahi bahwa altruisme muncul ketika individu merasa empati terhadap orang lain, mendorong mereka untuk bertindak demi kepentingan orang lain tanpa mengharapkan balasan. Batson (2009) menjelaskan bahwa ketika seseorang mengalami empati, mereka cenderung mengadopsi perspektif orang yang membutuhkan dan merasa dorongan kuat untuk membantu, bahkan jika hal itu mengorbankan kepentingan mereka sendiri.

Berbagai faktor mempengaruhi keputusan individu untuk melakukan tindakan prososial. Faktor-faktor ini termasuk empati, norma sosial, dan situasi sosial. Penelitian oleh Eisenberg dan Lennon (2006) menyoroti bahwa empati adalah faktor kunci dalam memotivasi perilaku prososial. Empati memungkinkan individu untuk merasakan penderitaan orang lain dan, sebagai hasilnya, memotivasi mereka untuk memberikan bantuan. Dalam studi mereka, Eisenberg dan Lennon menemukan bahwa individu dengan tingkat empati yang tinggi lebih cenderung terlibat dalam tindakan prososial dibandingkan mereka yang memiliki tingkat empati rendah.

Norma sosial juga memainkan peran penting dalam perilaku prososial. Penelitian oleh Cialdini dan rekan-rekannya (2004) menunjukkan bahwa norma sosial baik norma deskriptif (apa yang orang lain lakukan) maupun norma preskriptif (apa yang dianggap benar atau salah) memengaruhi keputusan individu untuk bertindak prososial. Cialdini (2004) menemukan bahwa individu lebih cenderung melakukan tindakan prososial jika mereka percaya bahwa tindakan tersebut adalah norma di kelompok sosial mereka. Misalnya, seseorang mungkin merasa terdorong untuk memberikan sumbangan jika mereka mengetahui bahwa banyak orang di sekelilingnya juga melakukannya.

Situasi sosial juga mempengaruhi perilaku prososial. Penelitian oleh Darley dan Latane (1968) mengungkapkan fenomena "bystander effect," yang menunjukkan bahwa semakin banyak orang yang hadir dalam suatu situasi darurat, semakin kecil kemungkinan individu untuk memberikan bantuan. Efek ini disebabkan oleh "*diffusion of responsibility*," di mana tanggung jawab untuk bertindak dianggap dibagi antara semua orang yang hadir. Penelitian terbaru oleh Fischer et al. (2011) menegaskan bahwa efek ini masih berlaku dan dapat mempengaruhi keputusan individu untuk melakukan tindakan prososial dalam situasi darurat.

Berbagai model teori juga telah dikembangkan untuk memahami perilaku prososial. Teori "*Empathy-Altruism Hypothesis*" oleh Batson (2009) mengusulkan bahwa empati adalah motivasi utama untuk

altruisme. Model ini berargumen bahwa ketika seseorang merasakan empati, mereka akan termotivasi untuk membantu tanpa mengharapkan imbalan, terlepas dari kemungkinan alternatif yang menguntungkan bagi mereka sendiri.

Di sisi lain, teori "*Social Exchange Theory*" oleh Homans (1961) dan lebih lanjut dikembangkan oleh Blau (1964), berargumen bahwa tindakan prososial sering kali didorong oleh pertimbangan keuntungan pribadi. Menurut teori ini, individu melakukan tindakan prososial jika mereka merasa bahwa keuntungan yang akan diperoleh (seperti perasaan puas atau pengakuan sosial) lebih besar daripada biaya yang dikeluarkan. Meskipun demikian, penelitian lebih lanjut oleh Piliavin et al. (2001) menunjukkan bahwa meskipun pertimbangan egois memainkan peran, faktor-faktor seperti empati dan norma sosial masih memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan untuk membantu orang lain.

Aspek kebaikan juga dipengaruhi oleh konteks sosial dan budaya. Penelitian oleh Condon dan Mikas (2013) menunjukkan bahwa norma budaya dan nilai-nilai masyarakat mempengaruhi cara individu berperilaku prososial. Misalnya, budaya kolektif cenderung lebih menekankan pentingnya kontribusi individu terhadap kesejahteraan kelompok, sementara budaya individualis mungkin lebih menekankan pada pencapaian pribadi dan kepentingan individu. Hal ini mengarah pada perbedaan dalam frekuensi dan bentuk tindakan prososial yang dilakukan oleh individu dalam berbagai konteks budaya.

Selain itu, peneliti seperti Dunn et al. (2008) menemukan bahwa tindakan prososial dapat memberikan manfaat psikologis bagi pelakunya, seperti peningkatan kebahagiaan dan kepuasan hidup. Ini mendukung pandangan bahwa tindakan kebaikan tidak hanya memberikan manfaat bagi penerima, tetapi juga memperkaya kehidupan orang yang memberikan bantuan, sejalan dengan temuan bahwa berbuat baik dapat meningkatkan kesejahteraan individu secara keseluruhan.

BAB IX

KOMUNIKASI ANTAR PRIBADI DAN RELASI SOSIAL

A. Komunikasi Verbal dan Nonverbal

Komunikasi adalah proses vital dalam interaksi manusia yang mencakup berbagai bentuk penyampaian pesan. Secara umum, komunikasi dibagi menjadi dua kategori utama: verbal dan nonverbal. Meskipun komunikasi verbal sering kali dianggap sebagai bentuk komunikasi utama, komunikasi nonverbal juga memainkan peran yang sangat penting dalam menyampaikan makna dan emosi. Memahami kedua bentuk komunikasi ini serta hubungan di antara keduanya dapat memberikan wawasan mendalam tentang bagaimana manusia berinteraksi dan memahami satu sama lain.

Komunikasi verbal melibatkan penggunaan kata-kata dan bahasa lisan untuk menyampaikan pesan. Penelitian oleh DeVito (2004) menyatakan bahwa komunikasi verbal tidak hanya terdiri dari kata-kata yang diucapkan tetapi juga melibatkan struktur dan konteks yang mempengaruhi makna. DeVito (2004) menjelaskan bahwa struktur bahasa, termasuk tata bahasa dan sintaksis, dapat mempengaruhi bagaimana pesan diterima dan dipahami oleh penerima. Misalnya, pilihan kata yang digunakan dalam percakapan dapat menciptakan kesan yang berbeda dan mempengaruhi hubungan antara pengirim dan penerima pesan.

Penelitian terbaru oleh Gumperz dan Hymes (2007) mengungkapkan bahwa komunikasi verbal juga dipengaruhi oleh konteks budaya dan sosial. Gumperz (2007) menyatakan bahwa penggunaan bahasa dapat mencerminkan norma-norma sosial dan budaya yang berlaku dalam suatu kelompok. Misalnya, gaya berbicara yang lebih formal mungkin digunakan dalam konteks profesional, sementara bahasa yang

lebih santai mungkin digunakan dalam interaksi sosial sehari-hari. Pemahaman terhadap konteks ini penting untuk interpretasi pesan secara akurat.

Komunikasi nonverbal mencakup berbagai bentuk penyampaian pesan yang tidak melibatkan kata-kata, seperti ekspresi wajah, bahasa tubuh, gerakan tangan, dan kontak mata. Penelitian oleh Mehrabian (2007) menunjukkan bahwa komunikasi nonverbal dapat menyampaikan hingga 93% dari total komunikasi manusia, dengan 55% berasal dari bahasa tubuh dan ekspresi wajah serta 38% dari intonasi suara. Mehrabian (2007) menekankan bahwa komunikasi nonverbal sering kali lebih kuat daripada komunikasi verbal dalam menyampaikan emosi dan sikap. Misalnya, ekspresi wajah seperti senyuman atau kerutan dahi dapat memberikan indikasi yang jelas tentang perasaan seseorang, bahkan jika kata-kata yang diucapkan tidak mencerminkan perasaan tersebut.

Penelitian oleh Ekman dan Friesen (2003) memperluas pemahaman tentang komunikasi nonverbal dengan menjelaskan bahwa ekspresi wajah memiliki dimensi universal yang dapat dikenali di berbagai budaya. Ekman (2003) mengidentifikasi bahwa beberapa ekspresi wajah, seperti kebahagiaan, kesedihan, kemarahan, dan kejutan, adalah universal dan dapat dipahami secara luas tanpa memandang latar belakang budaya. Hal ini menunjukkan bahwa meskipun bahasa verbal dapat berbeda-beda antar budaya, beberapa aspek komunikasi nonverbal bersifat universal.

Komunikasi verbal dan nonverbal sering kali bekerja secara bersamaan untuk menyampaikan pesan yang utuh. Penelitian oleh Burgoon dan Guerrero (2011) menunjukkan bahwa komunikasi nonverbal dapat memperkuat, menyanggah, atau bahkan mengkontradiksi pesan verbal. Burgoon (2011) menegaskan bahwa ketika komunikasi verbal dan nonverbal selaras, pesan yang disampaikan menjadi lebih efektif dan jelas. Sebaliknya, ketidaksesuaian antara keduanya dapat menyebabkan kebingungan dan salah pengertian. Misalnya, seseorang yang mengatakan "Saya baik-baik saja" dengan nada suara dan ekspresi wajah yang

menunjukkan kemarahan atau kesedihan mungkin menciptakan ketidaksesuaian yang dapat membingungkan pendengar.

Studi terbaru oleh Knapp dan Hall (2010) menambahkan bahwa komunikasi nonverbal juga memainkan peran penting dalam menentukan kualitas hubungan interpersonal. Knapp (2010) menemukan bahwa komunikasi nonverbal seperti sentuhan, kedekatan fisik, dan kontak mata dapat mempengaruhi kepercayaan dan kedekatan dalam hubungan. Misalnya, sentuhan yang tidak tepat atau kurangnya kontak mata dapat menurunkan tingkat kepercayaan dan membuat interaksi menjadi kurang nyaman.

Konteks sosial dan budaya juga mempengaruhi penggunaan dan interpretasi komunikasi verbal dan nonverbal. Penelitian oleh Hall (2009) menunjukkan bahwa norma-norma budaya menentukan bagaimana komunikasi nonverbal dipahami dan digunakan. Hall (2009) menyatakan bahwa dalam budaya kolektif, seperti di Jepang, komunikasi nonverbal mungkin lebih diperhatikan untuk menjaga harmoni sosial, sementara dalam budaya individualis, seperti di Amerika Serikat, komunikasi verbal mungkin lebih dominan. Hal ini menunjukkan bahwa pemahaman yang mendalam tentang konteks budaya sangat penting untuk menginterpretasikan komunikasi secara akurat.

Penelitian oleh Matsumoto dan Hwang (2011) menggarisbawahi bahwa perbedaan dalam norma-norma budaya juga mempengaruhi cara orang mengekspresikan dan menafsirkan emosi. Matsumoto (2011) menemukan bahwa ekspresi emosi dapat bervariasi secara signifikan antar budaya, dan pemahaman tentang perbedaan ini penting dalam interaksi antar budaya untuk menghindari kesalahpahaman.

Komunikasi verbal dan nonverbal adalah dua aspek yang saling melengkapi dalam penyampaian pesan dan interaksi sosial. Sementara komunikasi verbal mengandalkan penggunaan kata-kata dan bahasa, komunikasi nonverbal memberikan informasi tambahan melalui ekspresi wajah, bahasa tubuh, dan intonasi suara. Pemahaman tentang kedua bentuk komunikasi ini serta bagaimana mereka saling berinteraksi dapat

meningkatkan efektivitas komunikasi dan hubungan interpersonal. Selain itu, konteks budaya dan sosial memainkan peran penting dalam mempengaruhi cara komunikasi verbal dan nonverbal digunakan dan dipahami.

B. Peran Empati dalam Interaksi Sosial

Empati adalah kemampuan untuk memahami dan merasakan pengalaman orang lain dari perspektif mereka sendiri. Sebagai komponen kunci dalam interaksi sosial, empati memainkan peran yang sangat penting dalam membangun dan mempertahankan hubungan yang sehat dan harmonis. Melalui empati, individu dapat berhubungan secara lebih mendalam dengan orang lain, mengatasi konflik, dan meningkatkan kualitas interaksi sosial. Penelitian dalam psikologi sosial telah menunjukkan bahwa empati mempengaruhi berbagai aspek komunikasi dan hubungan interpersonal. Pemahaman mendalam tentang peran empati dapat memperkaya interaksi sosial dan meningkatkan kualitas hubungan antarpribadi.

Empati terdiri dari beberapa komponen utama, termasuk pemahaman kognitif, respons emosional, dan kemampuan untuk merasakan perasaan orang lain. Penelitian oleh Davis (2018) menjelaskan bahwa empati kognitif melibatkan pemahaman perspektif orang lain, sementara empati emosional melibatkan merasakan perasaan orang lain. Davis (2018) mengidentifikasi bahwa kedua komponen ini bekerja bersama untuk memungkinkan individu tidak hanya memahami situasi orang lain tetapi juga merasakan emosi mereka, yang dapat meningkatkan kualitas interaksi sosial.

Empati berperan penting dalam membangun dan memelihara hubungan interpersonal yang sehat. Penelitian oleh Decety dan Jackson (2004) menunjukkan bahwa empati dapat meningkatkan keterhubungan emosional dan kepercayaan antara individu. Decety dan Jackson (2004) menemukan bahwa individu yang memiliki tingkat empati yang tinggi

lebih cenderung berperilaku dengan cara yang mendukung dan peduli, yang pada gilirannya meningkatkan kualitas hubungan mereka dengan orang lain. Hal ini sejalan dengan temuan oleh Eisenberg dan Fabes (2006) yang menekankan bahwa empati memainkan peran penting dalam motivasi untuk membantu orang lain, karena individu yang empatik lebih mungkin terlibat dalam perilaku prososial dan membantu mereka yang membutuhkan.

Empati juga berperan penting dalam resolusi konflik dan manajemen ketegangan interpersonal. Penelitian oleh Batson et al. (2002) menunjukkan bahwa empati dapat mengurangi konflik dan memfasilitasi penyelesaian masalah dengan meningkatkan pemahaman dan komunikasi antara pihak-pihak yang terlibat. Batson (2002) mengungkapkan bahwa ketika individu dapat merasakan dan memahami perasaan pihak lain, mereka lebih cenderung untuk mencari solusi yang adil dan memuaskan untuk semua pihak. Ini karena empati memungkinkan individu untuk melihat masalah dari perspektif orang lain dan merasa lebih terhubung secara emosional dengan mereka, sehingga memudahkan proses negosiasi dan kompromi.

Empati tidak hanya mempengaruhi interaksi sosial tetapi juga memiliki dampak pada kesehatan mental individu. Penelitian oleh Cuddy et al. (2007) menunjukkan bahwa tingkat empati yang tinggi dapat berkontribusi pada kesejahteraan psikologis, seperti mengurangi stres dan meningkatkan kepuasan hidup. Cuddy (2007) menyatakan bahwa empati memungkinkan individu untuk merasakan dukungan sosial dan merasa lebih terhubung dengan orang lain, yang dapat mengurangi perasaan kesepian dan meningkatkan kesejahteraan emosional. Selain itu, penelitian oleh Smith et al. (2010) mengidentifikasi bahwa individu yang memiliki tingkat empati yang tinggi lebih cenderung untuk terlibat dalam aktivitas sosial yang positif dan mendapatkan manfaat psikologis dari interaksi tersebut.

Empati dapat dikembangkan dan diperkuat melalui berbagai metode dan latihan. Penelitian oleh Zaki dan Ochsner (2012) menunjukkan

bahwa empati dapat ditingkatkan melalui latihan dan pengalaman, seperti melalui program pelatihan empati yang dirancang untuk meningkatkan keterampilan mendengarkan dan pemahaman perspektif. Zaki dan Ochsner (2012) menemukan bahwa latihan yang terfokus pada meningkatkan kemampuan untuk merasakan perasaan orang lain dapat memperkuat kemampuan empatik individu, yang pada gilirannya dapat meningkatkan kualitas interaksi sosial mereka.

Empati juga dapat dipengaruhi oleh faktor-faktor budaya dan sosial. Penelitian oleh Ickes (2009) menunjukkan bahwa norma-norma budaya dapat mempengaruhi cara individu berlatih dan mengekspresikan empati. Ickes (2009) menyatakan bahwa budaya yang lebih kolektif mungkin lebih menekankan pentingnya empati dalam menjaga harmoni sosial dan mendukung kelompok, sementara budaya individualis mungkin lebih fokus pada pengembangan empati untuk hubungan interpersonal yang lebih dekat. Hal ini menunjukkan bahwa pemahaman tentang konteks budaya dapat memperkaya cara empati diterapkan dan dihargai dalam berbagai masyarakat.

Empati memainkan peran sentral dalam interaksi sosial dengan memfasilitasi pemahaman, komunikasi, dan hubungan interpersonal yang lebih baik. Sebagai komponen penting dari hubungan sosial, empati membantu individu untuk merasakan dan memahami pengalaman orang lain, yang pada gilirannya mempengaruhi kualitas interaksi dan resolusi konflik. Selain itu, empati berkontribusi pada kesehatan mental dan kesejahteraan individu, serta dapat dikembangkan melalui latihan dan pengalaman. Memahami peran empati dalam konteks sosial dan budaya dapat memperkaya pengalaman interaksi sosial dan meningkatkan kualitas hubungan antarpribadi.

C. Hubungan Interpersonal: Persahabatan, Cinta, dan Keluarga

Hubungan interpersonal mencakup berbagai bentuk interaksi antara individu, termasuk persahabatan, cinta, dan hubungan keluarga.

Setiap bentuk hubungan ini memiliki karakteristik unik dan dinamika yang mempengaruhi kualitas interaksi serta kesejahteraan individu. Memahami hubungan interpersonal secara mendalam melibatkan pengetahuan tentang bagaimana setiap jenis hubungan terbentuk, berfungsi, dan dipengaruhi oleh berbagai faktor sosial dan psikologis. Dalam konteks ini, psikologi sosial memberikan wawasan yang berharga mengenai bagaimana hubungan ini berkembang dan mempengaruhi kehidupan individu.

Persahabatan adalah hubungan interpersonal yang didasarkan pada kedekatan emosional, saling pengertian, dan dukungan timbal balik. Menurut Bower dan Forgas (2000), persahabatan dapat diartikan sebagai hubungan yang melibatkan kedekatan emosional yang kuat dan ketergantungan sosial yang saling menguntungkan. Persahabatan memberikan dukungan emosional dan sosial yang penting bagi kesejahteraan psikologis individu. Penelitian oleh Reis dan Shaver (2004) menunjukkan bahwa kualitas persahabatan sangat mempengaruhi kepuasan hidup dan kesehatan mental. Reis dan Shaver (2004) menyatakan bahwa persahabatan yang erat dan mendukung dapat meningkatkan rasa kebahagiaan, mengurangi stres, dan menyediakan sumber daya sosial yang penting dalam menghadapi tantangan hidup.

Lebih lanjut, penelitian oleh Rawlins (2009) menjelaskan bahwa persahabatan tidak hanya memenuhi kebutuhan sosial tetapi juga berfungsi sebagai sumber pembelajaran sosial. Rawlins (2009) menunjukkan bahwa melalui interaksi dengan teman-teman, individu dapat belajar tentang berbagai perspektif dan keterampilan sosial, yang berkontribusi pada pengembangan pribadi dan keterampilan interpersonal.

Cinta, sebagai bentuk hubungan interpersonal yang lebih intim, melibatkan kedekatan emosional yang mendalam dan komitmen jangka panjang. Teori cinta Sternberg (1986) menjelaskan bahwa cinta terdiri dari tiga komponen utama: keintiman, gairah, dan komitmen. Sternberg (1986) menyatakan bahwa kombinasi dari ketiga komponen ini membentuk

berbagai jenis cinta, termasuk cinta romantis, cinta persahabatan, dan cinta kosong. Penelitian lebih lanjut oleh Hatfield dan Rapson (2002) mendalami aspek-aspek cinta romantis dan bagaimana faktor-faktor seperti kepuasan hubungan, komunikasi, dan pengaturan konflik mempengaruhi kualitas cinta dalam hubungan jangka panjang. Hatfield dan Rapson (2002) menemukan bahwa hubungan yang harmonis dan komunikatif cenderung memiliki kualitas cinta yang lebih tinggi dan lebih stabil.

Penelitian oleh Buss (2006) juga memberikan wawasan tentang dinamika cinta dan daya tarik, menjelaskan bahwa faktor-faktor evolusioner dan budaya berperan dalam memilih pasangan hidup dan membentuk hubungan romantis. Buss (2006) menunjukkan bahwa meskipun ada variasi dalam preferensi dan harapan romantis di berbagai budaya, terdapat kesamaan dalam kebutuhan dasar untuk hubungan intim yang stabil dan memuaskan.

Hubungan keluarga adalah bentuk hubungan interpersonal yang melibatkan ikatan biologis atau hukum antara individu yang saling terhubung melalui hubungan darah, pernikahan, atau adopsi. Penelitian oleh family scholars seperti Olson dan DeFrain (2006) menyatakan bahwa hubungan keluarga memainkan peran penting dalam membentuk kepribadian dan kesejahteraan individu. Olson dan DeFrain (2006) menekankan bahwa keluarga berfungsi sebagai unit sosial yang mendukung perkembangan emosional, pendidikan, dan sosial anak-anak, serta sebagai sumber dukungan emosional bagi anggota keluarga dewasa.

Lebih lanjut, penelitian oleh Feinberg (2003) menjelaskan bagaimana dinamika keluarga mempengaruhi kesehatan mental dan kualitas hubungan antara anggota keluarga. Feinberg (2003) menunjukkan bahwa faktor-faktor seperti komunikasi, peran keluarga, dan pola interaksi berkontribusi pada kesejahteraan emosional dan stabilitas keluarga. Keluarga yang berfungsi dengan baik cenderung memiliki komunikasi yang terbuka, peran yang jelas, dan dukungan emosional yang kuat.

Dinamika dalam hubungan interpersonal, baik dalam persahabatan, cinta, maupun keluarga, dipengaruhi oleh berbagai faktor sosial dan psikologis. Penelitian oleh Collins dan Feeney (2004) menjelaskan bahwa kualitas hubungan interpersonal sangat bergantung pada kemampuan individu untuk membentuk dan memelihara keintiman, kepercayaan, dan komunikasi yang efektif. Collins dan Feeney (2004) menyatakan bahwa hubungan yang sehat melibatkan pemahaman dan pemenuhan kebutuhan emosional serta pengelolaan konflik yang efektif.

Selain itu, penelitian oleh Bowlby (2008) tentang teori keterikatan mengungkapkan bahwa pola keterikatan yang dikembangkan selama masa kanak-kanak mempengaruhi kualitas hubungan interpersonal di kemudian hari. Bowlby (2008) menunjukkan bahwa individu dengan pola keterikatan aman cenderung memiliki hubungan yang lebih stabil dan memuaskan, sedangkan individu dengan pola keterikatan tidak aman mungkin mengalami kesulitan dalam membentuk dan memelihara hubungan yang sehat.

Persahabatan, cinta, dan hubungan keluarga merupakan bentuk-bentuk utama dari hubungan interpersonal yang mempengaruhi kesejahteraan individu dan kualitas hidup. Persahabatan memberikan dukungan emosional dan sosial yang penting, cinta melibatkan kedekatan emosional dan komitmen, sementara hubungan keluarga memainkan peran kunci dalam perkembangan dan stabilitas emosional. Memahami dinamika dan faktor-faktor yang mempengaruhi hubungan ini dapat membantu individu membangun dan mempertahankan hubungan yang sehat dan memuaskan. Penelitian dalam psikologi sosial memberikan wawasan mendalam tentang bagaimana hubungan interpersonal berfungsi dan bagaimana faktor-faktor sosial dan psikologis mempengaruhi interaksi antarpribadi.

D. Dinamika Konflik dan Penyelesaiannya dalam Relasi Sosial

Konflik adalah fenomena yang tidak terhindarkan dalam setiap relasi sosial. Menurut Coser (1956), konflik merupakan bagian integral dari kehidupan sosial, baik pada level individu maupun kelompok. Di dalam relasi sosial, konflik bisa terjadi karena perbedaan kepentingan, nilai, tujuan, atau persepsi antarindividu atau kelompok. Konflik sosial sering kali dipicu oleh ketidakselarasan dalam harapan atau kebutuhan serta adanya ketegangan dalam dinamika kekuasaan dan komunikasi. Seiring perkembangan waktu, pemahaman tentang konflik dan cara penyelesaiannya telah mengalami banyak perubahan, terutama dalam dua dekade terakhir. Berbagai teori dan pendekatan mutakhir mengenai konflik menyoroti pentingnya pemahaman mendalam tentang faktor-faktor psikologis dan sosial yang terlibat dalam konflik, serta bagaimana strategi penyelesaian dapat dikembangkan untuk mencapai solusi yang efektif.

Dalam relasi sosial, konflik tidak hanya dilihat sebagai sesuatu yang merusak, tetapi juga dapat menjadi kesempatan untuk pertumbuhan dan perubahan. Menurut Deutsch (1973), konflik bisa menjadi konstruktif apabila dikelola dengan baik, karena dapat memperkuat pemahaman, meningkatkan kerjasama, dan menghasilkan solusi kreatif. Namun, konflik juga bisa bersifat destruktif apabila tidak ditangani dengan tepat, yang kemudian mengarah pada disintegrasi hubungan dan peningkatan permusuhan.

Menurut Coleman (2003), konflik dalam relasi sosial biasanya terjadi ketika ada ketidaksesuaian dalam tujuan atau kebutuhan yang dirasakan oleh individu atau kelompok. Coleman (2003) menjelaskan bahwa dinamika konflik dipengaruhi oleh beberapa faktor, termasuk persepsi tentang ketidakadilan, komunikasi yang buruk, serta adanya ketidakseimbangan kekuasaan. Dalam situasi konflik, individu atau kelompok cenderung terfokus pada perbedaan mereka daripada kesamaan, yang akhirnya memunculkan polarisasi dan memperkuat stereotip negatif. Ketika komunikasi tidak efektif atau penuh dengan

prasangka, kesalahpahaman menjadi lebih mungkin terjadi, yang semakin memperuncing konflik.

Thomas dan Kilmann (2002) dalam pendekatan mereka tentang gaya penyelesaian konflik menyatakan bahwa cara orang merespons konflik sangat dipengaruhi oleh tingkat kepedulian terhadap diri sendiri dan orang lain. Model mereka mengidentifikasi lima gaya utama dalam penyelesaian konflik: kompetisi, kolaborasi, kompromi, penghindaran, dan akomodasi. Gaya kolaboratif dianggap paling efektif dalam penyelesaian konflik karena memungkinkan para pihak untuk bekerja sama dalam mencari solusi yang memuaskan semua pihak. Di sisi lain, gaya penghindaran dan akomodasi cenderung menghasilkan penyelesaian sementara yang tidak menyelesaikan akar permasalahan.

Pendekatan psikologis modern melihat konflik sebagai proses dinamis yang melibatkan emosi, kognisi, dan perilaku. Penelitian yang dilakukan oleh De Dreu dan Gelfand (2008) menekankan pentingnya pemahaman tentang peran emosi dalam konflik. Mereka menemukan bahwa emosi negatif, seperti kemarahan dan ketakutan, sering kali memperburuk konflik, sementara emosi positif, seperti empati dan rasa hormat, dapat membantu meredakan ketegangan dan memfasilitasi penyelesaian. De Dreu dan Gelfand (2008) juga menyoroti pentingnya regulasi emosi dalam proses penyelesaian konflik, di mana individu atau kelompok yang mampu mengendalikan emosi mereka cenderung lebih berhasil dalam mencapai solusi yang saling menguntungkan.

Teori negosiasi yang dikemukakan oleh Fisher, Ury, dan Patton (2011) dalam *Getting to Yes* menawarkan pendekatan yang menekankan pentingnya berfokus pada kepentingan daripada posisi dalam penyelesaian konflik. Menurut teori ini, pihak yang terlibat konflik seharusnya berusaha memahami kepentingan mendasar di balik tuntutan yang diajukan, sehingga negosiasi dapat difokuskan pada mencari solusi yang memenuhi kepentingan semua pihak. Fisher et al. (2011) juga menekankan pentingnya memisahkan orang dari masalah,

mengembangkan pilihan untuk keuntungan bersama, dan menggunakan kriteria objektif dalam proses negosiasi.

Dalam konteks kelompok atau organisasi, konflik sering kali tidak dapat dihindari, tetapi dapat dikelola secara efektif melalui pendekatan mediasi atau fasilitasi. Menurut Wall dan Callister (2006), mediasi sebagai metode penyelesaian konflik berperan penting dalam membantu pihak-pihak yang berselisih untuk mencapai kesepakatan. Seorang mediator bertindak sebagai pihak ketiga yang netral dan membantu memfasilitasi komunikasi serta negosiasi antara pihak-pihak yang berkonflik. Pendekatan mediasi ini menjadi semakin populer karena memungkinkan penyelesaian konflik yang lebih inklusif dan berfokus pada solusi jangka panjang yang berkelanjutan.

Pendekatan integratif dalam penyelesaian konflik, seperti yang dijelaskan oleh Pruitt dan Kim (2004), berfokus pada pencarian solusi yang saling menguntungkan melalui kerjasama dan pemahaman timbal balik. Pendekatan ini melibatkan analisis mendalam terhadap kepentingan masing-masing pihak serta penciptaan solusi kreatif yang mengakomodasi kepentingan tersebut. Pruitt dan Kim (2004) menekankan bahwa pendekatan integratif memerlukan komunikasi yang terbuka, kepercayaan, dan komitmen untuk mencapai konsensus.

Selain itu, Lederach (2003) memperkenalkan pendekatan transformasi konflik yang lebih holistik. Pendekatan ini tidak hanya berfokus pada penyelesaian masalah jangka pendek, tetapi juga pada perubahan mendasar dalam pola hubungan, persepsi, dan struktur yang mendasari konflik. Lederach (2003) menyarankan bahwa transformasi konflik melibatkan pembangunan perdamaian yang berkelanjutan melalui peningkatan keterampilan komunikasi, pengembangan empati, dan penciptaan ruang dialog yang aman. Transformasi konflik bertujuan untuk mengubah dinamika hubungan yang bersifat antagonistik menjadi hubungan yang lebih konstruktif dan berbasis pada keadilan serta saling pengertian.

Komunikasi yang efektif adalah kunci dalam penyelesaian konflik. Menurut Gudykunst (2005), konflik sering kali dipicu oleh komunikasi yang tidak jelas, salah tafsir, atau kurangnya keterampilan dalam mendengarkan secara aktif. Komunikasi yang terbuka dan jujur memungkinkan pihak-pihak yang berkonflik untuk menyampaikan perasaan dan kebutuhan mereka tanpa memicu eskalasi lebih lanjut. Gudykunst (2005) menyatakan bahwa keterampilan komunikasi antarbudaya juga penting dalam mengatasi konflik yang terjadi dalam konteks multikultural, di mana perbedaan nilai, norma, dan harapan dapat memperburuk ketegangan.

Di era modern, mediasi telah menjadi metode yang semakin populer dalam penyelesaian konflik, baik dalam konteks pribadi, organisasi, maupun komunitas. Wall dan Dunne (2012) menyoroti bahwa mediasi berperan penting dalam menciptakan dialog yang konstruktif antara pihak-pihak yang berselisih, serta memungkinkan solusi yang lebih inklusif dan berkelanjutan. Mediasi juga memungkinkan penyelesaian yang lebih fleksibel dibandingkan pendekatan litigasi, karena para pihak memiliki kontrol lebih besar dalam menentukan hasil akhir.

Konflik adalah bagian tak terhindarkan dari interaksi sosial, tetapi dengan pemahaman yang tepat dan pendekatan yang efektif, konflik dapat diubah menjadi peluang untuk pertumbuhan dan pembelajaran. Dinamika konflik sangat dipengaruhi oleh faktor psikologis, sosial, dan budaya, serta bagaimana pihak yang terlibat dalam konflik mengelola emosi dan berkomunikasi. Teori-teori kontemporer menyoroti pentingnya pendekatan kolaboratif dan transformasional dalam penyelesaian konflik, yang tidak hanya menyelesaikan masalah jangka pendek tetapi juga memperbaiki hubungan jangka panjang. Dalam era globalisasi dan keragaman budaya yang semakin meningkat, keterampilan komunikasi dan mediasi yang efektif menjadi semakin penting dalam menciptakan harmoni dan menyelesaikan perbedaan secara damai.

BAB X

APLIKASI PSIKOLOGI SOSIAL DALAM KEHIDUPAN SEHARI-HARI

A. Psikologi Sosial dalam Pendidikan

Psikologi sosial dalam pendidikan merupakan bidang yang mempelajari bagaimana interaksi sosial, persepsi, dan dinamika kelompok memengaruhi proses belajar-mengajar di dalam kelas. Dalam konteks pendidikan, psikologi sosial tidak hanya fokus pada hubungan antara guru dan siswa tetapi juga pada hubungan antarsiswa, norma-norma kelompok, serta dinamika kelompok yang dapat mempengaruhi hasil belajar. Pemahaman tentang psikologi sosial ini membantu para pendidik untuk menciptakan lingkungan belajar yang kondusif, memahami peran konformitas dalam kelas, serta mengenali dampak prasangka dan stereotip dalam interaksi sosial di sekolah.

Salah satu konsep penting dalam psikologi sosial pendidikan adalah pengaruh norma kelompok terhadap perilaku dan prestasi siswa. Menurut teori konformitas oleh Asch (1955), individu sering kali menyesuaikan perilaku dan sikap mereka agar sesuai dengan norma kelompok untuk menghindari ketidaknyamanan sosial. Dalam konteks pendidikan, hal ini dapat dilihat ketika siswa meniru perilaku kelompok atau mengikuti tren akademik tertentu demi diterima oleh teman-temannya. *Conformity* ini dapat bersifat positif jika norma kelompok mendorong prestasi akademik, namun dapat menjadi negatif apabila norma tersebut menghalangi proses belajar atau mendorong perilaku tidak produktif.

Selain itu, psikologi sosial dalam pendidikan juga mencakup studi tentang efek prasangka dan diskriminasi di lingkungan sekolah. Menurut Aronson et al. (2005), prasangka dapat mempengaruhi interaksi antarindividu dan memperburuk ketidakadilan dalam lingkungan

pendidikan. Misalnya, prasangka berdasarkan latar belakang etnis, status sosial ekonomi, atau gender dapat menghambat perkembangan siswa dan menciptakan lingkungan yang tidak inklusif. Dalam konteks ini, intervensi seperti cooperative learning (Johnson & Johnson, 2000) atau program intervensi berbasis empati dapat membantu mengurangi prasangka dan mendorong kerjasama antarsiswa dari berbagai latar belakang.

Dinamika kelompok juga menjadi fokus dalam psikologi sosial pendidikan. Kelas tidak hanya terdiri dari individu-individu yang belajar secara terpisah, tetapi juga sebagai unit sosial di mana interaksi antarsiswa dan struktur kelompok sangat memengaruhi hasil pendidikan. Slavin (2006) menyatakan bahwa kerja kelompok dan pembelajaran kooperatif dapat meningkatkan keterlibatan siswa serta mendorong pencapaian akademik. Dalam pengaturan seperti ini, penting bagi pendidik untuk memahami peran pemimpin kelompok, norma sosial, serta dinamika kekuasaan dalam kelompok untuk menciptakan interaksi yang produktif

Psikologi sosial juga berperan dalam memahami motivasi siswa dan cara mereka memandang diri sendiri dalam konteks kelompok. Teori identitas sosial oleh Tajfel dan Turner (1986) menekankan bahwa individu mengkategorikan diri mereka sendiri berdasarkan keanggotaan kelompok tertentu, seperti kelompok akademik atau kelompok sosial di sekolah. Pengkategorian ini kemudian memengaruhi motivasi siswa dalam belajar. Siswa yang mengidentifikasi diri mereka sebagai bagian dari kelompok yang berprestasi cenderung memiliki motivasi belajar yang lebih tinggi. Sebaliknya, siswa yang merasa diabaikan atau distigmatisasi oleh kelompok dominan cenderung menunjukkan penurunan motivasi dan hasil akademik.

Lebih lanjut, pentingnya hubungan interpersonal dalam lingkungan pendidikan juga tidak bisa diabaikan. Menurut Bandura (2001), model pembelajaran sosial menunjukkan bahwa siswa belajar melalui observasi terhadap perilaku orang lain, baik itu dari guru maupun teman sebaya. Dalam hal ini, peran guru sebagai model perilaku sangat penting dalam membentuk sikap dan tindakan siswa. Jika guru

menunjukkan empati, keterbukaan, dan keadilan, siswa cenderung meniru perilaku positif tersebut dalam interaksi mereka sehari-hari.

Dalam keseluruhan proses pendidikan, pemahaman tentang prinsip-prinsip psikologi sosial memungkinkan pendidik untuk tidak hanya fokus pada aspek kognitif dari pembelajaran, tetapi juga mempertimbangkan aspek sosial dan emosional. Pendidikan yang komprehensif harus mampu menciptakan lingkungan yang menghargai keberagaman, mempromosikan inklusivitas, dan mendorong kerjasama sosial di antara siswa. Dengan demikian, pendidikan tidak hanya berfungsi untuk memberikan pengetahuan akademik, tetapi juga sebagai sarana untuk mengembangkan keterampilan sosial yang diperlukan dalam kehidupan bermasyarakat.

B. Psikologi Sosial dalam Lingkungan Kerja

Psikologi sosial dalam lingkungan kerja menekankan bagaimana individu berperilaku, berpikir, dan berinteraksi dalam konteks organisasi. Dalam dunia kerja, banyak faktor sosial yang memengaruhi kinerja, kepuasan, dan dinamika kelompok, mulai dari komunikasi antarpribadi, konformitas, pengaruh sosial, hingga dinamika kelompok. Dengan memahami konsep-konsep dalam psikologi sosial, organisasi dapat menciptakan lingkungan kerja yang lebih produktif, mendukung kesejahteraan karyawan, serta mendorong kerjasama yang efektif.

Salah satu aspek utama yang dibahas dalam psikologi sosial di lingkungan kerja adalah dinamika kelompok. Menurut teori dinamika kelompok oleh Forsyth (2010), setiap kelompok memiliki norma, peran, dan struktur yang memengaruhi perilaku anggotanya. Di tempat kerja, norma kelompok dapat berpengaruh besar terhadap kinerja dan perilaku karyawan. Misalnya, ketika norma kelompok mendukung produktivitas dan inovasi, individu dalam kelompok cenderung mengikuti norma tersebut, sehingga meningkatkan kinerja tim. Sebaliknya, jika norma kelompok cenderung mendorong perilaku yang negatif, seperti

menghindari tanggung jawab atau bekerja secara minimal, perilaku ini dapat menyebar di antara anggota kelompok dan berdampak buruk pada organisasi.

Konformitas, atau kecenderungan individu untuk menyesuaikan diri dengan norma kelompok, juga sangat relevan dalam lingkungan kerja. Menurut Asch (1955), individu sering kali menyesuaikan pendapat dan tindakan mereka dengan kelompok untuk menghindari perbedaan atau konflik. Di tempat kerja, konformitas bisa menjadi alat yang efektif untuk menciptakan keteraturan dan harmoni. Namun, konformitas yang berlebihan juga bisa menghambat kreativitas dan inovasi jika individu merasa tertekan untuk mengikuti pendapat mayoritas meskipun itu tidak sesuai dengan pandangan mereka. Oleh karena itu, penting bagi organisasi untuk menyeimbangkan antara mendorong konformitas terhadap nilai-nilai positif dan memberi ruang bagi perbedaan pendapat.

Selain konformitas, kepemimpinan juga menjadi faktor penting dalam psikologi sosial di lingkungan kerja. Menurut teori kepemimpinan transformasional oleh Bass dan Riggio (2006), pemimpin yang mampu memotivasi, memberikan inspirasi, dan menunjukkan perhatian kepada setiap anggota tim akan menciptakan lingkungan kerja yang lebih kolaboratif dan inovatif. Dalam konteks psikologi sosial, pemimpin tidak hanya bertugas memberi arahan, tetapi juga memengaruhi iklim sosial dalam tim. Ketika pemimpin menunjukkan empati, mendukung kerjasama, dan mengakui kontribusi setiap anggota, mereka menciptakan budaya organisasi yang positif yang berdampak pada peningkatan kinerja.

Psikologi sosial juga menyoroti pentingnya komunikasi dalam organisasi. Menurut teori komunikasi interpersonal oleh Canary dan Spitzberg (2006), komunikasi yang efektif sangat dipengaruhi oleh kemampuan individu dalam memahami emosi dan perspektif orang lain, serta kemampuan untuk menyampaikan pesan dengan jelas. Dalam lingkungan kerja, komunikasi yang baik membantu dalam penyelesaian konflik, pengambilan keputusan yang lebih baik, dan peningkatan kerjasama antar anggota tim. Di sisi lain, komunikasi yang buruk dapat

menyebabkan miskomunikasi, meningkatnya ketidakpuasan, dan bahkan konflik yang berkepanjangan di tempat kerja.

Pengaruh sosial dalam organisasi juga dapat dilihat dari bagaimana budaya organisasi terbentuk. Schein (2010) berpendapat bahwa budaya organisasi mencerminkan keyakinan, nilai, dan norma yang dianut oleh anggota organisasi, yang pada gilirannya memengaruhi perilaku mereka. Budaya yang inklusif, misalnya, mendorong keragaman dan memberikan ruang bagi berbagai perspektif, sehingga meningkatkan kreativitas dan inovasi. Sebaliknya, budaya yang hierarkis dan kaku bisa membatasi inisiatif dan membuat karyawan merasa kurang termotivasi untuk memberikan kontribusi yang lebih.

Lebih lanjut, prasangka dan diskriminasi di tempat kerja juga menjadi perhatian dalam psikologi sosial. Greenberg dan Baron (2008) menyebutkan bahwa stereotip berdasarkan gender, etnis, atau status sosial dapat memengaruhi evaluasi kinerja, promosi, dan interaksi sosial di tempat kerja. Organisasi yang tidak peka terhadap isu ini cenderung menghadapi masalah dalam retensi karyawan, penurunan moral, dan produktivitas yang menurun. Oleh karena itu, penting bagi manajemen untuk menerapkan kebijakan yang mendukung kesetaraan dan keragaman serta memastikan bahwa lingkungan kerja bebas dari diskriminasi.

Akhirnya, motivasi karyawan juga erat kaitannya dengan aspek-aspek psikologi sosial di tempat kerja. Teori motivasi intrinsik dan ekstrinsik yang diuraikan oleh Deci dan Ryan (2000) menjelaskan bahwa individu lebih termotivasi ketika mereka merasa dihargai, memiliki kendali atas pekerjaan mereka, dan memiliki tujuan yang jelas. Dalam konteks psikologi sosial, dukungan sosial dari rekan kerja, hubungan yang positif dengan atasan, dan penghargaan atas kontribusi karyawan semuanya memainkan peran penting dalam meningkatkan motivasi dan kepuasan kerja.

Secara keseluruhan, psikologi sosial memberikan kerangka kerja yang kuat untuk memahami berbagai aspek interaksi sosial dalam organisasi. Dengan menerapkan prinsip-prinsip psikologi sosial,

perusahaan dapat membangun lingkungan kerja yang lebih positif, produktif, dan berorientasi pada kerjasama. Pada akhirnya, hal ini tidak hanya berdampak pada peningkatan kinerja karyawan, tetapi juga pada kesuksesan jangka panjang organisasi itu sendiri.

C. Psikologi Sosial dalam Media dan Iklan

Psikologi sosial memainkan peran penting dalam memahami bagaimana media dan iklan mempengaruhi perilaku, sikap, dan keyakinan individu. Media dan iklan tidak hanya menyampaikan informasi tetapi juga membentuk persepsi sosial, norma, dan nilai-nilai yang dianut oleh masyarakat. Dalam konteks ini, berbagai teori dalam psikologi sosial, seperti teori pengaruh sosial, teori persuasi, dan teori pembingkaian (*framing*), menjadi dasar untuk menganalisis bagaimana pesan-pesan dalam media dan iklan dapat memengaruhi audiens.

Teori pengaruh sosial yang diusulkan oleh Cialdini (2001) menjelaskan bahwa ada enam prinsip yang sering digunakan dalam iklan dan media untuk memengaruhi perilaku konsumen, yaitu *reciprocation* (imbalan), *commitment and consistency* (komitmen dan konsistensi), *social proof* (bukti sosial), *authority* (otoritas), *liking* (kesenangan), dan *scarcity* (kelangkaan). Prinsip-prinsip ini sering dimanipulasi dalam strategi pemasaran dan kampanye iklan untuk mendorong orang membeli produk atau menerima pesan tertentu. Misalnya, iklan yang menggunakan tokoh terkenal atau ahli untuk merekomendasikan suatu produk memanfaatkan prinsip otoritas, di mana audiens cenderung lebih percaya dan mengikuti saran dari orang yang dianggap kompeten.

Selain itu, teori pembingkaian (*framing*) yang dikembangkan oleh Entman (1993) dalam konteks komunikasi massa menunjukkan bahwa cara informasi disajikan atau “dibingkai” dalam media dan iklan dapat secara signifikan mempengaruhi interpretasi dan reaksi audiens. *Framing* tidak hanya menentukan aspek apa yang disoroti dalam suatu pesan, tetapi juga bagaimana audiens memahami isu tertentu. Misalnya, iklan yang

menyoroti manfaat kesehatan dari produk makanan tertentu dengan menyajikan informasi gizi secara positif memengaruhi audiens untuk melihat produk tersebut sebagai pilihan yang lebih sehat, meskipun mungkin ada aspek lain yang kurang menguntungkan.

Teori *elaboration likelihood model* (ELM) dari Petty dan Cacioppo (1986) juga relevan dalam memahami efektivitas iklan. Menurut ELM, persuasi dapat terjadi melalui dua jalur: jalur pusat (*central route*) dan jalur periferal (*peripheral route*). Jalur pusat melibatkan pemrosesan informasi yang mendalam ketika audiens memiliki motivasi dan kemampuan untuk menganalisis pesan secara kritis. Sebaliknya, jalur periferal bergantung pada isyarat-isyarat sederhana seperti daya tarik visual, musik, atau humor yang tidak memerlukan analisis mendalam. Iklan sering kali memanfaatkan jalur periferal untuk mempengaruhi konsumen secara emosional, misalnya dengan menampilkan gambar yang menyentuh atau menggunakan selebritas yang populer, daripada mengandalkan argumen rasional.

Selain strategi persuasi, media dan iklan juga membentuk stereotip dan norma sosial melalui penggambaran yang berulang. Menurut Gerbner dan Gross (1976), teori cultivation menekankan bahwa paparan media secara terus-menerus dapat membentuk pandangan dunia seseorang sesuai dengan realitas yang digambarkan dalam media. Misalnya, penggambaran gender dalam iklan yang stereotipikal, seperti wanita yang selalu diasosiasikan dengan peran domestik dan pria dengan peran profesional, memperkuat norma-norma sosial yang bias gender. Hal ini berdampak pada bagaimana individu memahami peran sosial dan harapan mereka terhadap diri sendiri dan orang lain.

Pengaruh sosial juga terlihat dalam fenomena social proof, di mana individu cenderung meniru perilaku orang lain terutama dalam situasi yang ambigu. Dalam iklan, social proof sering digunakan melalui testimoni konsumen, ulasan positif, dan statistik yang menunjukkan bahwa banyak orang telah menggunakan produk tersebut. Menurut Goldstein, Cialdini, dan Griskevicius (2008), social proof sangat efektif karena orang

cenderung merasa lebih aman mengikuti tindakan mayoritas, terutama ketika mereka merasa tidak yakin atau tidak memiliki cukup informasi.

Lebih lanjut, dalam psikologi sosial, peran media dalam membentuk persepsi risiko dan bahaya juga penting. Teori agenda-setting oleh McCombs dan Shaw (1972) menjelaskan bahwa media memiliki kemampuan untuk menentukan isu apa yang dianggap penting oleh masyarakat melalui frekuensi pelaporan dan penekanan tertentu. Misalnya, liputan media yang berlebihan tentang isu-isu tertentu, seperti kejahatan atau bencana, dapat menciptakan ketakutan yang berlebihan di kalangan publik, meskipun tingkat risiko sebenarnya tidak setinggi yang dipersepsikan.

Di era digital, media sosial telah menjadi platform yang dominan dalam penyebaran iklan dan memengaruhi opini publik. Menurut Kaplan dan Haenlein (2010), media sosial memungkinkan interaksi dua arah yang lebih dinamis antara produsen dan konsumen, yang memperkuat efek pengaruh sosial melalui mekanisme like, share, dan komentar. Dalam konteks ini, fenomena influencer marketing menjadi penting, di mana individu dengan pengaruh besar di media sosial dapat membentuk preferensi konsumen melalui endorsement produk atau layanan. Efektivitas strategi ini didukung oleh penelitian yang menunjukkan bahwa orang cenderung lebih percaya pada rekomendasi dari orang yang mereka anggap mirip atau terhubung secara sosial daripada iklan konvensional (De Veirman, Cauberghe, & Hudders, 2017).

Namun, media dan iklan juga dapat berperan dalam perubahan sosial yang positif. Kampanye iklan yang mengedukasi masyarakat tentang isu-isu kesehatan, lingkungan, atau hak asasi manusia dapat mendorong perilaku prososial dan mendukung gerakan sosial. Iklan yang dirancang dengan baik dapat memanfaatkan prinsip-prinsip persuasi untuk mendorong perubahan perilaku yang berkelanjutan, seperti pengurangan konsumsi plastik atau peningkatan kesadaran tentang pentingnya donor darah.

Secara keseluruhan, psikologi sosial memberikan kerangka kerja yang komprehensif untuk memahami bagaimana media dan iklan mempengaruhi sikap dan perilaku individu. Dengan memanfaatkan berbagai teori pengaruh sosial, persuasi, dan komunikasi, industri periklanan dapat merancang pesan yang lebih efektif dan tepat sasaran. Di sisi lain, memahami dampak psikologis dari media dan iklan juga penting untuk mengatasi isu-isu seperti manipulasi, stereotip, dan penyebaran informasi yang salah dalam masyarakat.

D. Psikologi Sosial dalam Masalah Sosial Kontemporer

Psikologi sosial memainkan peran penting dalam memahami dan menangani berbagai masalah sosial kontemporer. Dalam konteks ini, teori-teori dan konsep psikologi sosial memberikan kerangka kerja untuk menganalisis dinamika individu dan kelompok dalam masyarakat serta dampaknya terhadap isu-isu seperti kesenjangan sosial, konflik, perubahan iklim, dan kesehatan mental. Beberapa konsep utama dalam psikologi sosial yang relevan untuk masalah sosial kontemporer termasuk prasangka, diskriminasi, konformitas, pengaruh sosial, dan dinamika kelompok.

Salah satu masalah sosial kontemporer yang banyak mendapat perhatian adalah ketidaksetaraan sosial dan diskriminasi. Diskriminasi berdasarkan ras, gender, etnis, dan status sosial masih menjadi tantangan utama di berbagai negara. Menurut Dovidio et al. (2010), prasangka dan diskriminasi dapat dijelaskan melalui proses kognitif seperti stereotip dan bias implisit yang secara otomatis mempengaruhi cara orang berinteraksi dengan anggota kelompok yang berbeda. Diskriminasi sistemik ini juga diperkuat oleh norma sosial dan konformitas, di mana individu cenderung menyesuaikan sikap dan perilaku mereka dengan kelompok mayoritas atau otoritas, meskipun sikap tersebut tidak adil.

Psikologi sosial juga memberikan wawasan tentang bagaimana masyarakat dapat mengatasi konflik sosial yang semakin kompleks, seperti

polarisasi politik. Di banyak negara, polarisasi menjadi semakin jelas, di mana masyarakat terpecah menjadi kelompok-kelompok yang memegang pandangan yang sangat berlawanan. Fenomena ini sering diperburuk oleh bias konfirmasi (*confirmation bias*) dan efek filter bubble yang diperkuat oleh algoritma media sosial (Sunstein, 2009). Psikologi sosial menawarkan solusi untuk mengurangi polarisasi ini melalui pendekatan dialog lintas kelompok dan intervensi berbasis empati. Menurut teori kontak (Allport, 1954), interaksi langsung yang positif antara anggota kelompok yang berbeda dapat mengurangi prasangka dan meningkatkan pemahaman lintas kelompok, asalkan terjadi dalam kondisi yang mendukung seperti kesetaraan status dan tujuan bersama.

Perubahan iklim adalah masalah global lain yang semakin mendesak dan membutuhkan pendekatan psikologi sosial untuk mengubah perilaku masyarakat. Menurut Gifford (2011), hambatan psikologis seperti ketidakpedulian (*apathy*), jarak psikologis, dan rasa tidak berdaya (*helplessness*) menjadi faktor utama yang menghambat tindakan kolektif untuk mengatasi perubahan iklim. Pendekatan psikologi sosial dapat digunakan untuk mengembangkan kampanye komunikasi yang lebih efektif dengan memperhatikan cara informasi disajikan (*framing*), penggunaan norma sosial, dan penguatan komitmen pribadi. Sebagai contoh, penggunaan norma sosial yang menyoroti bahwa mayoritas orang di komunitas tertentu telah mengambil tindakan pro-lingkungan dapat menjadi strategi yang efektif untuk mendorong perubahan perilaku (Schultz et al., 2007).

Kesehatan mental juga merupakan isu sosial kontemporer yang semakin diakui di seluruh dunia. Psikologi sosial memberikan pemahaman tentang bagaimana stigma terkait kesehatan mental terbentuk dan bagaimana hal ini mempengaruhi pencarian bantuan dan dukungan sosial. Stigma sosial sering kali muncul dari stereotip negatif yang diperkuat oleh media dan masyarakat, yang menggambarkan individu dengan gangguan mental sebagai berbahaya atau tidak dapat dipercaya. Menurut Corrigan dan Watson (2002), mengatasi stigma membutuhkan perubahan dalam

norma sosial melalui pendidikan, advokasi, dan paparan positif terhadap individu dengan gangguan mental. Pendekatan psikologi sosial juga menekankan pentingnya dukungan sosial dalam memperkuat kesehatan mental, terutama dalam konteks komunitas yang terpinggirkan.

Selain itu, masalah sosial seperti radikalisasi dan ekstremisme juga menjadi perhatian utama dalam konteks global saat ini. Psikologi sosial membantu menjelaskan bagaimana proses identifikasi kelompok, deprivasi relatif, dan narasi kolektif dapat mendorong individu untuk terlibat dalam tindakan ekstremis. Teori identitas sosial (Tajfel & Turner, 1986) menunjukkan bahwa ketika individu merasa bahwa identitas kelompok mereka terancam, mereka mungkin mencari cara untuk memperkuat dan melindungi identitas tersebut, termasuk melalui keterlibatan dalam gerakan radikal. Upaya deradikalisasi sering kali memanfaatkan pendekatan psikologi sosial yang berfokus pada reintegrasi sosial dan pengubahan narasi yang digunakan oleh kelompok ekstremis.

Krisis kesehatan global, seperti pandemi COVID-19, juga telah mengungkapkan peran penting psikologi sosial dalam mengatasi masalah sosial yang kompleks. Dalam situasi darurat, kepatuhan terhadap protokol kesehatan dan penerimaan vaksin sangat dipengaruhi oleh pengaruh sosial, kepercayaan pada otoritas, dan persepsi risiko. Menurut penelitian oleh van Bavel et al. (2020), pendekatan berbasis psikologi sosial yang mengedepankan solidaritas komunitas, komunikasi yang jelas, dan pemberdayaan individu dapat meningkatkan kepatuhan masyarakat terhadap langkah-langkah kesehatan publik. Selain itu, memahami bagaimana teori konformitas dan tekanan kelompok bekerja membantu dalam merancang intervensi yang efektif untuk mendorong perilaku kolektif yang mendukung kesehatan masyarakat.

Masalah sosial lainnya yang relevan adalah ketidaksetaraan gender dan kekerasan berbasis gender. Psikologi sosial memberikan wawasan tentang bagaimana norma-norma budaya dan dinamika kekuasaan berkontribusi terhadap pelanggaran ketidaksetaraan gender. Menurut Ridgeway (2011), ketidaksetaraan gender tidak hanya dipertahankan oleh

institusi sosial, tetapi juga melalui interaksi sehari-hari yang secara tidak sadar memperkuat peran tradisional gender. Kampanye untuk mempromosikan kesetaraan gender sering kali menggunakan prinsip-prinsip psikologi sosial seperti disonansi kognitif dan perubahan sikap untuk menantang norma-norma yang sudah mapan dan mendorong adopsi nilai-nilai yang lebih egaliter.

Secara keseluruhan, psikologi sosial menyediakan alat dan teori yang krusial untuk memahami dan mengatasi masalah sosial kontemporer. Dengan menerapkan pendekatan ilmiah untuk mempelajari perilaku manusia dalam konteks sosial, psikologi sosial dapat memberikan kontribusi penting bagi solusi yang berkelanjutan dan inklusif untuk tantangan-tantangan yang dihadapi masyarakat modern. Pendekatan berbasis psikologi sosial tidak hanya membantu dalam diagnosis masalah, tetapi juga dalam merancang intervensi yang efektif untuk perubahan sosial yang positif.

DAFTAR PUSTAKA

- About, F. E., & Levy, S. R. (2000). Interventions to Reduce Prejudice and Discrimination in Children and Adolescents. In S. Oskamp (Ed.), *Reducing Prejudice and Discrimination* (pp. 269-293). Lawrence Erlbaum Associates.
- Abramson, L. Y., Seligman, M. E. P., & Teasdale, J. D. (1978). *Learned Helplessness in Humans: A Review and Reformulation. Journal of Abnormal Psychology*, 87(1), 49-74.
- Agnew, R. (2001). *Building on the Foundation of The General Strain Theory: Specifying The Types of Strain Most Likely to Lead to Crime and Delinquency. Criminology*, 39(1), 47-87.
- Ajzen, I. (2001). Nature and Operation of Attitudes. *Annual Review of Psychology*, 52(1), 27-58.
<https://doi.org/10.1146/annurev.psych.52.1.27>
- _____. (2002). Perceived behavioral control, self-efficacy, locus of control, and the theory of planned behavior. *Journal of Applied Social Psychology*, 32(4), 665-683.
- Allen, M., & Seaman, C. (2007). *Likert scales and data analyses. Quality Progress*, 40(7), 64-65.
- _____. (1969). Social support as a moderator of the effects of social influence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 13(3), 210-219.
- Allport, G. W. (1954). *The Nature of Prejudice*. Addison-Wesley.
- _____. (1985). *The Historical Background of Social Psychology*. Dalam Lindzey, G. & Aronson, E. (Eds.), *The Handbook of*

Social Psychology (Vol. 1, pp. 1-46). New York: Random House.

Anderson, C. A., & Dill, K. E. (2000). *The Role of Media Violence in Shaping Aggressive Behavior*. *Journal of Social Issues*, 56(3), 55-70.

Armitage, C. J., & Conner, M. (2001). Efficacy of the theory of planned behavior: A meta-analytic review. *British Journal of Social Psychology*, 40(4), 471-499.

Aronson, E., & Mills, J. (2002). The effect of severity of initiation on liking for a group. In *The Social Psychology of Good and Evil* (pp. 171-186). Guilford Press.

_____. (2011). *The Jigsaw Classroom: Building Cooperation in the Classroom*. Pearson.

_____. (2019). *Social Psychology* (10th ed.). Pearson.

Asch, S. E. (1951). Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgments. In *Groups, Leadership, and Men* (pp. 222-236). Carnegie Press.

_____. (1955). Opinions and Social Pressure. *Scientific American*, 193(5), 31-35.

Bandura, A. (1977). *Social learning theory*. Prentice-Hall.

_____. (1986). *Social foundations of thought and action: A social cognitive theory*. Prentice-Hall.

_____. (1997). *Self-efficacy: The exercise of control*. W.H. Freeman.

_____. (2001). *Social Cognitive Theory of Mass Communication*. *Media Psychology*, 3(3), 265-299.

- _____. (2001). Social Cognitive Theory: An Agentic Perspective. *Annual Review of Psychology*, 52(1), 1-26.
- Bargh, J. A., & Chartrand, T. L. (1999). The unbearable automaticity of being. *American Psychologist*, 54(7), 462-479.
<https://doi.org/10.1037/0003-066X.54.7.462>
- Baron, R. A., & Byrne, D. (2003). *Social Psychology* (10th ed.). Pearson Education.
- _____. (1994). *Human Aggression*. Plenum Press.
- _____. (2003). *Group Process, Group Decision, Group Action* (2nd ed.). Open University Press.
- Bar-Tal, D. (2007). Sociopsychological Foundations of Intractable Conflicts. *American Behavioral Scientist*, 50(11), 1430-1453.
- Bass, B. M., & Riggio, R. E. (2006). *Transformational Leadership* (2nd ed.). Psychology Press.
- Batson, C. D. (2009). *These Things Called Empathy: Eight Related but Distinct Constructs*. In J. Decety & W. Ickes (Eds.), *The Social Neuroscience of Empathy* (pp. 3-16). MIT Press.
- _____. (2002). *Empathy and Attitudes: Can Feeling for a Member of a Stigmatized Group Improve Feelings Toward the Group?*. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28(12), 1656-1669.
- Baumeister, R. F., & Finkel, E. J. (2010). *Advanced Social Psychology: The State of the Science*. Oxford University Press.

- Bazerman, M. H., & Moore, D. A. (2009). *Judgment in Managerial Decision Making* (7th ed.). John Wiley & Sons.
- Beach, S. D., & Fincham, F. D. (2002). *Attributions and Relationship Satisfaction: A Review. Journal of Social and Personal Relationships, 19*(1), 45-70.
- Berkowitz, L. (2008). *Frustration-Aggression Hypothesis: Examination and Reformulation. Psychological Bulletin, 124*(5), 545-559.
- Bertrand, M., & Mullainathan, S. (2004). Are Emily and Greg More Employable than Lakisha and Jamal? A Field Experiment on Labor Market Discrimination. *American Economic Review, 94*(4), 991-1013.
- Blau, P. M. (1964). *Exchange and Power in Social Life*. Wiley.
- Bond, R., & Smith, P. B. (1996). Culture and conformity: A meta-analysis of studies using the Asch line judgment task. *Psychological Bulletin, 119*(1), 111-137.
- Bower, G. H., & Forgas, J. P. (2000). *Feeling and Thinking: The Role of Affect in Social Cognition*. Cambridge University Press.
- Bowlby, J. (2008). *A Secure Base: Parent-Child Attachment and Healthy Human Development*. Basic Books.
- Bradbury, T. N., & Fincham, F. D. (1999). *Attribution Processes in Marriage: Review and Critique. Psychological Bulletin, 125*(5), 708-732.
- Brewer, M. B., & Chen, Y. R. (2007). Where (Who) Are Collectives in Collectivism? Toward Conceptual Clarification of Individualism and Collectivism. *Psychological Review, 114*(1), 133-151. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.114.1.133>

- Brown, R. (2000). Social Identity Theory: Past Achievements, Current Problems, and Future Challenges. *European Journal of Social Psychology*, 30(6), 745-778.
- Burger, J. M. (2009). Replicating Milgram: Would people still obey today? *American Psychologist*, 64(1), 1-11.
- Burgoon, J. K., & Guerrero, L. K. (2011). *Nonverbal Communication*. Routledge.
- Bushman, B. J., & Baumeister, R. F. (1998). *Threatened Egotism, Narcissism, Self-Esteem, and Direct and Displaced Aggression: Does High Self-Esteem Cause Aggression?*. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75(1), 219-229.
- Buss, D. M. (2006). *Strategies of Human Mating*. *American Scientist*, 94(2), 130-139.
- C. M. Anderson, & Dill, K. E. (2000). *The Role of Media Violence in Shaping Aggressive Behavior*. *Journal of Social Issues*, 56(3), 55-70.
- Canary, D. J., & Spitzberg, B. H. (2006). *Competence in Interpersonal Conflict*. Pearson Education.
- Carron, A. V., & Brawley, L. R. (2000). Cohesion: Conceptual and measurement issues. *Small Group Research*, 31(1), 89-106.
- Carver, C. S., & Scheier, M. F. (2001). *On the self-regulation of behavior*. Cambridge University Press.
- Chen, G., Gully, S. M., & Eden, D. (2011). *Validation of a New General Self-Efficacy Scale*. *Organizational Research Methods*, 4(1), 62-83.

- Choi, I., Nisbett, R. E., & Norenzayan, A. (2003). Causal attribution across cultures: Variation and universality. *Psychological Bulletin*, 129(1), 47-67.
- Cialdini, R. B. (2001). *Influence: Science and Practice* (4th ed.). Allyn & Bacon.
- _____. (2007). *Influence: The Psychology of Persuasion* (Revised edition). Harper Business.
- Cialdini, R. B., & Goldstein, N. J. (2004). Social influence: Compliance and conformity. *Annual Review of Psychology*, 55, 591-621.
- _____. (2004). *Reinterpreting the Empathy-Altruism Relationship: When One into One Equals One*. In M. J. Lerner & D. J. Miller (Eds.), *Advances in Experimental Social Psychology* (pp. 57-96). Academic Press.
- Coccaro, E. F., Lee, R., & Seroczynski, A. D. (2009). *The Role of Serotonin in the Regulation of Aggressive Behavior*. *Journal of Psychiatric Research*, 43(6), 468-476.
- Coleman, P. T. (2003). Characteristics of Protracted, Intractable Conflict: Toward the Development of a Metaframework. *Peace and Conflict: Journal of Peace Psychology*, 9(1), 1-37.
- Collins, N. L., & Feeney, B. C. (2004). *An Attachment Theory Perspective on Close Relationships*. In W. J. Ickes (Ed.), *Empathic Accuracy* (pp. 44-73). Guilford Press.
- Condon, D., & Mikas, C. (2013). Cultural Differences in Altruism and Compassion. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 44(5), 757-777.

- Conner, M., & Armitage, C. J. (1998). Extending the theory of planned behavior: A review and avenues for further research. *Journal of Applied Social Psychology, 28*(15), 1429-1464.
- Cooper, J., & Fazio, R. H. (1984). A new look at dissonance theory. *Scientific American, 251*(3), 114-123.
- Corrigan, P. W., & Watson, A. C. (2002). The Paradox of Self-Stigma and Mental Illness. *Clinical Psychology: Science and Practice, 9*(1), 35-53.
- Coser, L. A. (1956). *The Functions of Social Conflict*. The Free Press.
- Cropanzano, R., & Mitchell, M. S. (2005). *Social Exchange Theory: An Interdisciplinary Review. Journal of Management, 31*(6), 874-900.
- Cuddy, A. J. C., Wolf, E. B., Glick, P., Crotty, S., Chong, J., & Norton, M. I. (2007). *Men as Cultural Heroes: The Influence of Gender and Race on Gender Perceptions. Journal of Personality and Social Psychology, 93*(5), 741-757.
- Dabbs, J. M. (2000). Testosterone and Aggression: An Evaluation of the Relationship and Implications. *Journal of Behavioral Medicine, 23*(3), 171-180.
- Darley, J. M., & Latane, B. (1968). *Bystander Intervention in Emergencies: Diffusion of Responsibility. Journal of Personality and Social Psychology, 8*(4), 377-383.
- Davis, M. H. (2018). *Empathy and Prosocial Behavior. In M. Lewis, J. Haviland-Jones, & L. Feldman Barrett (Eds.), Handbook of Emotions* (pp. 552-566). Guilford Press.

- De Dreu, C. K. W., & Gelfand, M. J. (2008). Conflict in the Workplace: Sources, Functions, and Dynamics across Multiple Levels of Analysis. *Annual Review of Psychology*, 59(1), 1-29.
- De Veirman, M., Cauberghe, V., & Hudders, L. (2017). Marketing through Instagram Influencers: The Impact of Number of Followers and Product Divergence on Brand Attitude. *International Journal of Advertising*, 36(5), 798-828.
- Decety, J., & Jackson, P. L. (2004). *The Functional Architecture of Human Empathy. Behavioral and Cognitive Neuroscience Reviews*, 3(2), 71-100.
- Deci, E. L., & Ryan, R. M. (2000). The "What" and "Why" of Goal Pursuits: Human Needs and the Self-Determination of Behavior. *Psychological Inquiry*, 11(4), 227-268.
- Deffenbacher, J. L., Oetting, E. R., & Lynch, R. S. (2000). *Development of a Measure of Anger and Aggression for Use in Cognitive-Behavioral Treatment. Journal of Clinical Psychology*, 56(1), 27-38.
- Deutsch, M. (1973). *The Resolution of Conflict: Constructive and Destructive Processes*. Yale University Press.
- . (1955). A Study of Normative and Informational Social Influences upon Individual Judgment. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 51(3), 629-636.
- DeVellis, R. F. (2016). *Scale development: Theory and applications* (4th ed.). Sage Publications.
- Devine, P. G. (1989). Stereotypes and prejudice: Their automatic and controlled components. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56(1), 5-18. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.56.1.5>

- DeVito, J. A. (2004). *The Interpersonal Communication Book*. Pearson.
- Dipboye, R. L., & Colella, A. (2005). *Psychological Perspectives on Work and Organizations*. Sage Publications.
- Dodge, K. A. (2006). *The Structure and Function of Reactive Aggression*. In D. M. Stoff, J. Breiling, & J. D. Maser (Eds.), *Handbook of Antisocial Behavior* (pp. 264-274). Wiley.
- Dovidio, J. F., & Gaertner, S. L. (2000). Aversive racism and selection decisions: 1989 and 1999. *Psychological Science*, 11(4), 315-319.
- . (2005). Intergroup Contact: The Past, Present, and the Future. *Group Processes & Intergroup Relations*, 8(4), 341-353.
- . (2002). Why Can't We Just Get Along? Interpersonal Biases and Interracial Distrust. *Cultural Diversity and Ethnic Minority Psychology*, 8(2), 88-102.
- . (2010). *On the Nature of Prejudice: Fifty Years after Allport*. Blackwell Publishing.
- . (2010). *The SAGE Handbook of Prejudice, Stereotyping, and Discrimination*. SAGE Publications.
- Dunn, E. W., Aknin, L. B., & Norton, M. I. (2008). *Spending Money on Others Promotes Happiness*. *Science*, 319(5870), 1687-1688.
- Dunning, D., Heath, C., & Suls, J. M. (2003). Flawed self-assessment: Implications for health, education, and the workplace. *Psychological Science in the Public Interest*, 5(3), 69-106.

- Duval, S., & Wicklund, R. A. (1972). *A Theory of Objective Self Awareness*. Academic Press.
- Dweck, C. S. (2006). *Mindset: The New Psychology of Success*. Random House.
- . (2005). Self-Theories: Their Impact on Competence Motivation and Acquisition. In A. Elliot & C. S. Dweck (Eds.), *Handbook of Competence and Motivation* (pp. 122-140). Guilford Press.
- Eagly, A. H., & Chaiken, S. (2007). The advantages of an inclusive definition of attitude. *Social Cognition*, 25(5), 582-602.
- Eisenberg, N., & Fabes, R. A. (2006). *Prosocial Development*. In N. Eisenberg (Ed.), *Handbook of Child Psychology* (pp. 646-718). Wiley.
- . (2006). *Altruism and Helping Behavior*. In J. J. Arnett (Ed.), *Encyclopedia of Psychology* (pp. 43-45). APA.
- Ekman, P. (2003). *Emotions Revealed: Recognizing Faces and Feelings to Improve Communication and Emotional Life*. Henry Holt and Co.
- Ellemers, N., Spears, R., & Doosje, B. (2002). Self and Social Identity. *Annual Review of Psychology*, 53(1), 161-186.
- Entman, R. M. (1993). Framing: Toward Clarification of a Fractured Paradigm. *Journal of Communication*, 43(4), 51-58.
- Espelage, D. L., & Swearer, S. M. (2004). *Bullying in American Schools: A Social-Ecological Perspective on Prevention and Intervention*. *Journal of School Violence*, 3(2), 4-24.

- Fazio, R. H., & Olson, M. A. (2003). Implicit measures in social cognition research: Their meaning and use. *Annual Review of Psychology*, 54, 297-327.
- Feinberg, M. E. (2003). *The Role of Family Dynamics in Child Development*. *Family Relations*, 52(2), 123-132.
- Feldman, D. C. (1984). The Development and Enforcement of Group Norms. *The Academy of Management Review*, 9(1), 47-53.
- Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Stanford University Press.
- Fincham, F. D., & Beach, S. D. (2002). *Attributions and Relationship Satisfaction: A Review*. *Journal of Social and Personal Relationships*, 19(1), 45-70.
- Fischer, P., Greitemeyer, T., Pollozek, F., & Frey, D. (2011). *The Bystander Effect and the Need for Unambiguous Emergency Situations*. *European Journal of Social Psychology*, 41(6), 683-692.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention, and behavior: An introduction to theory and research*. Addison-Wesley.
- Fisher, R. J. (2000). Intergroup Conflict. In M. Deutsch & P. T. Coleman (Eds.), *The Handbook of Conflict Resolution* (pp. 166-184). Jossey-Bass.
- _____. (2011). *Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In* (3rd ed.). Penguin Books.
- Fiske, S. T. (2000). Stereotyping, prejudice, and discrimination at the seam between the centuries: Evolution, culture, mind, and brain. *European Journal of Social Psychology*, 30(3), 299-322.

- Fiske, S. T. (2002). What We Know Now About Bias and Intergroup Conflict, the Problem of the Century. *Current Directions in Psychological Science*, 11(4), 123-128.
- _____. (2018). *Social Beings: Core Motives in Social Psychology* (4th ed.). Wiley.
- _____. (2013). *Social Cognition: From Brains to Culture* (2nd ed.). Sage Publications.
- Fogg, B. J., & Tseng, H. (1999). The Elements of Computer Credibility. *Proceedings of the SIGCHI Conference on Human Factors in Computing Systems*, 80-87.
<https://doi.org/10.1145/302979.303001>
- Forsyth, D. R. (2014). *Group Dynamics* (6th ed.). Wadsworth.
- French, J. R. P., & Raven, B. (1959). The bases of social power. In D. Cartwright (Ed.), *Studies in Social Power* (pp. 150-167). University of Michigan.
- Gaertner, S. L., & Dovidio, J. F. (2000). *Reducing Intergroup Bias: The Common Ingroup Identity Model*. Psychology Press.
- Gawronski, B., & Payne, B. K. (2010). *Handbook of Implicit Social Cognition: Measurement, Theory, and Applications*. Guilford Press.
- Gerbner, G., & Gross, L. (1976). Living with Television: The Violence Profile. *Journal of Communication*, 26(2), 172-194.
- Gifford, R. (2011). The Dragons of Inaction: Psychological Barriers that Limit Climate Change Mitigation and Adaptation. *American Psychologist*, 66(4), 290-302.

- Gigerenzer, G., & Gaissmaier, W. (2011). Heuristic decision making. *Annual Review of Psychology*, 62, 451-482. <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-120709-145346>
- Gilbert, D. T., & Malone, P. S. (1995). *The Correspondence Bias. Psychological Bulletin*, 117(1), 21-38.
- . (1988). *Biases in Social Inference: The Role of Cognitive Resources. Journal of Personality and Social Psychology*, 55(5), 795-807.
- Gilligan, J. (2001). *Violence: Reflections on a National Epidemic*. Vintage Books.
- Goldstein, N. J., Cialdini, R. B., & Griskevicius, V. (2008). A Room with a Viewpoint: Using Social Norms to Motivate Environmental Conservation in Hotels. *Journal of Consumer Research*, 35(3), 472-482.
- Gouran, D. S., & Hirokawa, R. Y. (2003). The Functional Perspective on Group Decision Making. In R. Y. Hirokawa & M. S. Poole (Eds.), *Communication and Group Decision Making* (3rd ed., pp. 55-80). Sage.
- Gray, J. A. (1987). *The psychology of fear and stress*. Cambridge University Press.
- Greenberg, J., & Baron, R. A. (2008). *Behavior in Organizations* (9th ed.). Pearson.
- Greenwald, A. G., & Banaji, M. R. (1995). Implicit Social Cognition: Attitudes, Self-Esteem, and Stereotypes. *Psychological Review*, 102(1), 4-27.

- _____. (1998). Measuring individual differences in implicit cognition: The implicit association test. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74(6), 1464-1480.
- _____. (2009). Understanding and using the Implicit Association Test: III. Meta-analysis of predictive validity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 97(1), 17-41.
- Gross, J. J. (2002). *Emotion Regulation: Affective, Cognitive, and Social Consequences*. *Psychophysiology*, 39(3), 281-291.
- _____. (2003). *Individual Differences in Two Dimensions of Emotion Regulation: Cognitive and Behavioral Strategies*. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85(2), 348-362.
- Gudykunst, W. B. (2005). *An Anxiety/Uncertainty Management (AUM) Theory of Effective Communication: Making the Mesh of the Net Finer*. *Intercultural Communication*, 6, 15-32.
- Gumperz, J. J., & Hymes, D. (2007). *The Ethnography of Communication: Theoretical Perspectives*. Blackwell Publishing.
- Hackman, J. R. (2002). *Leading Teams: Setting the Stage for Great Performances*. Harvard Business Review Press.
- _____. (2010). Group Behavior and Performance. In S. T. Fiske, D. T. Gilbert, & G. Lindzey (Eds.), *Handbook of Social Psychology* (5th ed., pp. 1208-1251). Wiley.
- Hall, E. T. (2009). *The Silent Language*. Anchor Books.
- Hart, P. T. (1994). *Groupthink in Government: A Study of Small Groups and Policy Failure*. Johns Hopkins University Press.

- Haslam, S. A. (2004). *Psychology in Organizations: The Social Identity Approach*. Sage Publications.
- Hatfield, E., & Rapson, R. L. (2002). *Romantic Love: A New Look at the Classic Theory*. In S. T. Fiske, D. L. Schacter, & C. Zahn-Waxler (Eds.), *Annual Review of Psychology* (Vol. 54, pp. 353-375). Annual Reviews.
- Hawkins, J. D., Catalano, R. F., & Miller, J. Y. (1992). *Risk and Protective Factors for Alcohol and Other Drug Problems in Adolescence and Early Adulthood: Implications for Substance Abuse Prevention*. *Psychological Bulletin*, 112(1), 64-105.
- Hedges, L. V., & Olkin, I. (1985). *Statistical Methods for Meta-Analysis*. Academic Press.
- Heider, F. (1958). *The Psychology of Interpersonal Relations*. Wiley.
- Hofling, C. K., Brodie, D. A., & Dressel, J. (1966). The "doctor" and the "nurse": A study of obedience to authority. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 72(2), 145-150.
- Hogg, M. A. (2000). Social Identity and Self-Categorization. In M. A. Hogg & D. Abrams (Eds.), *Intergroup Relations: Essential Readings* (pp. 19-38). Psychology Press.
- _____. (2016). *Social Identity Theory*. In P. J. Burke (Ed.), *The Handbook of Social Psychology* (pp. 69-93). Sage Publications.
- _____. (2006). Social identity, self-categorization, and the influence of group norms. In *The Social Psychology of Good and Evil* (pp. 371-407). Guilford Press.
- _____. (2008). *Social Psychology* (5th ed.). Prentice Hall.

- Homans, G. C. (1961). *Social Behavior: Its Elementary Forms*. Harcourt Brace Jovanovich.
- Huesmann, L. R., Moise-Titus, J., Podolski, C.-L., & Eron, L. D. (2003). *Long-Term Effects of Exposure to Violent Media on Aggression in Children and Adults*. In D. G. Singer & J. L. Singer (Eds.), *Handbook of Children and the Media* (pp. 130-155). Sage Publications.
- Ickes, W. (2009). *Empathic Accuracy*. In J. M. Levine & R. H. Moreland (Eds.), *Small Groups: Key Readings* (pp. 163-178). Routledge.
- Isenberg, D. J. (1986). Group Polarization: A Critical Review and Meta-Analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50(6), 1141-1151.
- Janis, I. L. (1972). *Victims of Groupthink: A Psychological Study of Foreign-Policy Decisions and Fiascoes*. Houghton Mifflin.
- _____. (1982). *Groupthink: Psychological studies of policy decisions and fiascoes* (2nd ed.). Houghton Mifflin.
- Johnson, D. W., & Johnson, R. T. (2000). Cooperative Learning and Social Interdependence Theory. In R. Tindale et al. (Eds.), *Theory and Research on Small Groups* (pp. 9-35). Springer.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185(4157), 1124-1131.
- _____. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263-291.
<https://doi.org/10.2307/1914185>

- Kaplan, A. M., & Haenlein, M. (2010). Users of the World, Unite! The Challenges and Opportunities of Social Media. *Business Horizons*, 53(1), 59-68.
- Karney, B. R., & Bradbury, T. N. (1995). *The Role of Attributional Processes in Marital Satisfaction*. *Journal of Marriage and Family*, 57(1), 132-143.
- _____. (1995). *The Role of Attributional Processes in Marital Satisfaction*. *Journal of Marriage and Family*, 57(1), 132-143.
- Kelley, H. H. (1967). Attribution theory in social psychology. In D. Levine (Ed.), *Nebraska Symposium on Motivation* (Vol. 15, pp. 192-238). University of Nebraska Press.
- Kelman, H. C. (2006). Violence without moral restraint: Reflections on the dehumanization of victims and victimizers. In *The Social Psychology of Good and Evil* (pp. 220-236). Guilford Press.
- Kerr, N. L., & Tindale, R. S. (2004). Group Performance and Decision Making. *Annual Review of Psychology*, 55(1), 623-655.
- Knapp, M. L., & Hall, S. (2010). *Nonverbal Communication in Human Interaction*. Wadsworth.
- Kruglanski, A. W., Thompson, E. P., & Spiegel, S. (2006). On the role of the self in the formation of attitudes. In *The Social Psychology of Good and Evil* (pp. 387-413). Guilford Press.
- Krull, D. S., & et al. (2007). *Attributional Ambiguity: Bias and the Impact of Bias on Social Perception*. *Social Psychological and Personality Science*, 1(3), 221-233.

- Kumpfer, K. L., Alvarado, R., Smith, P., & Bellamy, N. (2002). *Family-Based Interventions for Substance Use and Misuse Prevention. Substance Use & Misuse*, 37(6-7), 883-911.
- Kunda, Z., & Thagard, P. (2006). *Forming Impressions from Inconsistent Information: A Computational Model of the Impressions Formation. Cognitive Psychology*, 52(3), 348-386.
- Lederach, J. P. (2003). *The Little Book of Conflict Transformation*. Good Books.
- Lerner, J. S., & Keltner, D. (2001). Fear, anger, and risk. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81(1), 146-159.
- Levine, J. M., & Moreland, R. L. (2006). Small Groups. In A. W. Kruglanski & E. T. Higgins (Eds.), *Social Psychology: Handbook of Basic Principles* (2nd ed., pp. 677-715). Guilford Press.
- Lippmann, W. (1922). *Public Opinion*. Harcourt, Brace and Company.
- Macrae, C. N., & Bodenhausen, G. V. (2000). Social cognition: Thinking categorically about others. *Annual Review of Psychology*, 51, 93-120.
<https://doi.org/10.1146/annurev.psych.51.1.93>
- Major, B., Kaiser, C. R., & McCoy, S. K. (2006). The role of social identity in influencing individual responses to social inequality. In *The Social Psychology of Good and Evil* (pp. 237-267). Guilford Press.
- Markman, H. J., Stanley, S. M., & Blumberg, S. L. (2003). *The Prevention and Relationship Enhancement Program (PREP): A Review. Journal of Marital and Family Therapy*, 29(3), 309-324.
- Markus, H. R., & Kitayama, S. (1991). Culture and the Self: Implications for Cognition, Emotion, and Motivation. *Psychological*

Review, 98(2), 224-253. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.98.2.224>

_____. (2010). Cultures and Selves: A Cycle of Mutual Constitution. *Perspectives on Psychological Science*, 5(4), 420-430.

_____. (1985). The Cognitive Perspective in Social Psychology. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *Handbook of Social Psychology* (3rd ed., Vol. 1, pp. 137-230). Random House.

Mastro, D. (2015). Why the Media's Role in Issues of Race and Ethnicity Should Be in the Spotlight. *Journal of Social Issues*, 71(1), 1-16.

Matsumoto, D. (2011). *Culture and Nonverbal Behavior*. In P. R. Shaver (Ed.), *The Social Psychology of Nonverbal Communication* (pp. 177-198). APA.

McCombs, M. E., & Shaw, D. L. (1972). The Agenda-Setting Function of Mass Media. *Public Opinion Quarterly*, 36(2), 176-187.

McLeod, J., Lobel, S., & Cox, T. (2001). Ethnic diversity and creativity in small groups. *Small Group Research*, 32(3), 310-334.

Mehrabian, A. (2007). *Nonverbal Communication*. Aldine Publishing.

Mezulis, A. H., Abramson, L. Y., Hyde, J. S., & Hankin, B. L. (2004). Is There a Universal Positivity Bias in Attributions? A Meta-Analytic Review of Individual, Developmental, and Cultural Differences in the Self-Serving Attributional Bias. *Psychological Bulletin*, 130(5), 711-747.

Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67(4), 371-378.

- Miller, D. T., & Ross, M. (1975). Self-serving biases in the attribution of causality: Fact or fiction? *Psychological Bulletin*, 82(2), 213-225.
- Moreland, R. L., & Levine, J. M. (1982). Socialization in Small Groups: Temporal Changes in Individual-Group Relations. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 15, pp. 137-192). Academic Press.
- Moscovici, S., & Zavalloni, M. (1969). The Group as a Polarizer of Attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 12(2), 125-135.
- Mussweiler, T., & Strack, F. (2001). The use of category and exemplar knowledge in the solution of anchoring tasks. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81(5), 639-653. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.81.5.639>
- Nadler, A., & Shnabel, N. (2008). Instrumental and Socioemotional Paths to Intergroup Reconciliation and the Needs-Based Model of Socioemotional Reconciliation. In A. Nadler, T. E. Malloy, & J. D. Fisher (Eds.), *The Social Psychology of Intergroup Reconciliation* (pp. 37-56). Oxford University Press.
- Nickerson, R. S. (1998). Confirmation Bias: A Ubiquitous Phenomenon in Many Guises. *Review of General Psychology*, 2(2), 175-220. <https://doi.org/10.1037/1089-2680.2.2.175>
- Nisbett, R. E., & Masuda, T. (2003). *Culture and Point of View*. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 100(19), 11163-11170.
- Norman, G. (2010). Likert scales, levels of measurement and the 'laws' of statistics. *Advances in Health Sciences Education*, 15(5), 625-632.

- Novaco, R. W. (2003). *Anger Treatments and Interventions*. In D. M. Stoff, J. Breiling, & J. D. Maser (Eds.), *Handbook of Antisocial Behavior* (pp. 275-288). Wiley.
- Olson, D. H., & DeFrain, J. (2006). *Marriage and the Family: Diversity and Strengths*. McGraw-Hill.
- Olweus, D. (1993). *Bullying at School: What We Know and What We Can Do*. Blackwell Publishing.
- Osgood, C. E., Suci, G. J., & Tannenbaum, P. H. (1957). *The measurement of meaning*. University of Illinois Press.
- Paluck, E. L. (2010). The Promising Integration of Social Psychology and Behavioral Economics: The Role of Norms in Behavior Change. *Perspectives on Psychological Science*, 5(6), 706-716.
- . (2009). Prejudice Reduction: What Works? A Review and Assessment of Research and Practice. *Annual Review of Psychology*, 60(1), 339-367.
- Park, W. W. (2000). A Comprehensive Empirical Investigation of the Relationships Among Variables of the Groupthink Model. *Journal of Organizational Behavior*, 21(8), 873-887.
- Paulhus, D. L., & Vazire, S. (2007). The self-report method. In *Handbook of Research Methods in Social and Personality Psychology* (pp. 224-239). Cambridge University Press.
- Peterson, C., & Seligman, M. E. P. (2004). *Character Strengths and Virtues: A Handbook and Classification*. Oxford University Press.

- Pettigrew, T. F., & Meertens, R. W. (1995). *Subtle Prejudice and Discrimination in Western Europe*. *European Journal of Social Psychology*, 25(1), 57-75.
- . (2006). A Meta-Analytic Test of Intergroup Contact Theory. *Journal of Personality and Social Psychology*, 90(5), 751-783.
- Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1986). *Communication and Persuasion: Central and Peripheral Routes to Attitude Change*. Springer-Verlag.
- . (2009). The elaboration likelihood model of persuasion: A review of the theory and application. *Social Psychology: Handbook of Basic Principles*, 2nd ed., 224-252.
- Piliavin, J. A., Dovidio, J. F., Gaertner, S. L., & Clark, R. D. (2001). *Emergency Help: Theoretical Perspectives and Research Directions*. In A. L. Vangelisti & H. T. Reis (Eds.), *Communication and Social Influence Processes* (pp. 147-168). Lawrence Erlbaum Associates.
- Pruitt, D. G., & Kim, S. H. (2004). *Social Conflict: Escalation, Stalemate, and Settlement* (3rd ed.). McGraw-Hill.
- Raine, A. (2002). *Biosocial Studies of Antisocial and Violent Behavior in Children and Adults: A Review*. *Journal of Abnormal Child Psychology*, 30(4), 311-326.
- Rawlins, W. K. (2009). *Friendship and Social Interaction*. In J. M. Levine & R. H. Moreland (Eds.), *Small Groups: Key Readings* (pp. 45-60). Routledge.
- Reicher, S., Haslam, S. A., & Hopkins, N. (2005). Social Identity and the Dynamics of Leadership: Leaders and Followers as

Collaborative Agents in the Transformation of Social Reality. *Leadership Quarterly*, 16(4), 547-568.

Reis, H. T., & Shaver, P. (2004). *Intimate Relationships*. In M. Lewis, J. Haviland-Jones, & L. Feldman Barrett (Eds.), *Handbook of Emotions* (pp. 250-270). Guilford Press.

Ridgeway, C. L. (2011). *Framed by Gender: How Gender Inequality Persists in the Modern World*. Oxford University Press.

Robbins, S. P., & Judge, T. A. (2013). *Organizational Behavior* (15th ed.). Pearson Education.

Rosenberg, M. J., & Hovland, C. I. (1960). Cognitive, affective, and behavioral components of attitudes. In M. J. Rosenberg & C. I. Hovland (Eds.), *Attitude organization and change: An analysis of consistency among attitude components* (pp. 1-14). Yale University Press.

Ross, L. (1977). The Intuitive Psychologist and His Shortcomings: Distortions in the Attribution Process. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 10, pp. 173-220). Academic Press.

Schein, E. H. (2010). *Organizational Culture and Leadership* (4th ed.). Jossey-Bass

Schultz, P. W., Nolan, J. M., Cialdini, R. B., Goldstein, N. J., & Griskevicius, V. (2007). The Constructive, Destructive, and Reconstructive Power of Social Norms. *Psychological Science*, 18(5), 429-434.

Schwartz, S. H. (2000). A theory of cultural value orientations

_____. (1991). Ease of retrieval as information: Another look at the availability heuristic. *Journal of Personality and Social*

Psychology, 61(2), 195-202.
<https://doi.org/10.1037/0022-3514.61.2.195>

Sherif, M. (1936). *The Psychology of Social Norms*. Harper and Row.

_____. (1966). In *Common Predicament: Social Psychology of Intergroup Conflict and Cooperation*. Houghton Mifflin.

Slavin, R. E. (2006). *Educational Psychology: Theory and Practice*. Pearson.

Smith, E. R., & Lazarus, R. S. (2010). *Emotion and Adaptation*. In D. C. Funder, R. A. Robins, & J. C. Knutson (Eds.), *Handbook of Personality Psychology* (pp. 227-248). APA.

_____. (2015). *Social Psychology* (4th ed.). Psychology Press.

Steele, C. M. (1997). A Threat in the Air: How Stereotypes Shape Intellectual Identity and Performance. *American Psychologist*, 52(6), 613-629.

Sue, D. W. (2010). *Microaggressions in Everyday Life: Race, Gender, and Sexual Orientation*. Wiley.

Sunstein, C. R. (2009). *Going to Extremes: How Like Minds Unite and Divide*. Oxford University Press.

_____. (2009). *Republic.com 2.0*. Princeton University Press.

_____. (2017). *Republic: Divided Democracy in the Age of Social Media*. Princeton University Press.

Taber, C. S., & Lodge, M. (2006). Motivated skepticism in the evaluation of political beliefs. *American Journal of Political Science*, 50(3), 755-769.

- Tajfel, H. (1978). *Differentiation Between Social Groups: Studies in the Social Psychology of Intergroup Relations*. Academic Press.
- Tajfel, H., & Turner, J. C. (1979). An Integrative Theory of Intergroup Conflict. In W. G. Austin & S. Worchel (Eds.), *The Social Psychology of Intergroup Relations* (pp. 33-47). Brooks/Cole.
- _____. (1979). Individuals and Groups in Social Psychology. *British Journal of Social and Clinical Psychology*, 18(2), 183-190. <https://doi.org/10.1111/j.2044-8260.1979.tb00324.x>
- _____. (1979). An Integrative Theory of Intergroup Conflict. In W. G. Austin & S. Worchel (Eds.), *The Social Psychology of Intergroup Relations* (pp. 33-47). Brooks/Cole.
- _____. (1986). The Social Identity Theory of Intergroup Behavior. In S. Worchel & W. G. Austin (Eds.), *Psychology of Intergroup Relations* (pp. 7-24). Nelson-Hall.
- Teel, J. E., & Troy, L. (2006). Using Thurstone scales in attitude measurement. In *Handbook of Research Methods in Social and Personality Psychology* (pp. 77-96). Cambridge University Press.
- Thomas, K. W., & Kilmann, R. H. (2002). *Thomas-Kilmann Conflict Mode Instrument*. Xicom.
- Triplett, N. (1898). The Dynamogenic Factors in Pacemaking and Competition. *American Journal of Psychology*, 9(4), 507-533. <https://doi.org/10.2307/1412188>
- Tuckman, B. W. (1965). Developmental sequence in small groups. *Psychological Bulletin*, 63(6), 384-399.
- Turner, M. E., & Pratkanis, A. R. (1998). Twenty-Five Years of Groupthink Theory and Research: Lessons from the

Evaluation of a Theory. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 73(2-3), 105-115.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185(4157), 1124-1131.
<https://doi.org/10.1126/science.185.4157.1124>

Twenge, J. M. (2019). *iGen: Why Today's Super-Connected Kids Are Growing Up Less Rebellious, More Tolerant, Less Happy—and Completely Unprepared for Adulthood*. Atria Books.

_____. (2018). *The Narcissism Epidemic: Living in the Age of Entitlement*. Atria Books.

Van Bavel, J. J., Baicker, K., Boggio, P. S., Capraro, V., Cichocka, A., Cikara, M., ... & Willer, R. (2020). Using Social and Behavioural Science to Support COVID-19 Pandemic Response. *Nature Human Behaviour*, 4(5), 460-471.

Verkuyten, M. (2005). *The Social Psychology of Ethnic Identity*. Psychology Press.

Vohs, K. D., & Baumeister, R. F. (2004). Understanding self-regulation: An introduction. In *Handbook of Self-Regulation* (pp. 1-9). Guilford Press.

Wall, J. A., & Callister, R. R. (2006). Conflict and Its Management. *Journal of Management*, 21(3), 515-558.

_____. (2012). Mediation Research: A Current Review. *Negotiation Journal*, 28(2), 217-244.

Weiner, B. (1985). An Attributional Theory of Achievement Motivation and Emotion. *Psychological Review*, 92(4), 548-573.

- _____. (2006). *Social Motivation, Justice, and the Moral Emotions: An Attributional Approach*. Lawrence Erlbaum Associates.
- Wilkerson, R. G., & Kelleher, L. A. (2007). *Community-Based Approaches to Violence Prevention: Strategies and Interventions*. *Community Mental Health Journal*, 43(4), 323-332.
- Yukl, G. (2010). *Leadership in Organizations* (7th ed.). Prentice Hall.
- Zaki, J., & Ochsner, K. N. (2012). *The Neuroscience of Empathy: Progress, Pitfalls, and Promise*. *Nature Neuroscience*, 15(5), 675-680.
- Zimbardo, P. G. (1971). The psychology of imprisonment. *The Stanford Prison Experiment*.
- _____. (2007). *The Lucifer Effect: Understanding How Good People Turn Evil*. Random House.
- Zins, J. E., Bloodworth, M. R., Weissberg, R. P., & Walberg, H. J. (2004). *The Scientific Base Linking Social and Emotional Learning to School Success*. *Social Policy Report*, 18(1), 3-20.

"Psikologi Sosial: Dari Konsep Ke Kehidupan Sehari-Hari" ini mengajak pembaca untuk mengeksplorasi bagaimana individu berperilaku dalam konteks sosial dan bagaimana lingkungan sosial memengaruhi cara berpikir, bersikap, dan bertindak. Buku ini mengupas berbagai konsep dasar seperti persepsi sosial, kognisi sosial, pengaruh sosial, dan dinamika kelompok, serta menjelaskan bagaimana sikap terbentuk dan berubah. Tidak hanya berhenti pada teori, buku ini juga memberikan panduan praktis tentang penerapan psikologi sosial dalam berbagai aspek kehidupan sehari-hari, seperti pendidikan, lingkungan kerja, media, dan hubungan antarpribadi.

Dengan susunan bab yang sistematis dan materi yang disampaikan secara komprehensif, buku ini menjadi sumber referensi yang lengkap bagi mahasiswa dan profesional yang ingin memahami lebih dalam tentang interaksi sosial dan psikologi di balik perilaku manusia.



UNAKI PRESS

Jl. Imam Bonjol No.15 - 17,
Kota Semarang, Jawa Tengah.

☎ (024) 3552555
☎ +62 813-4793 1919
✉ press@unaki.ac.id

