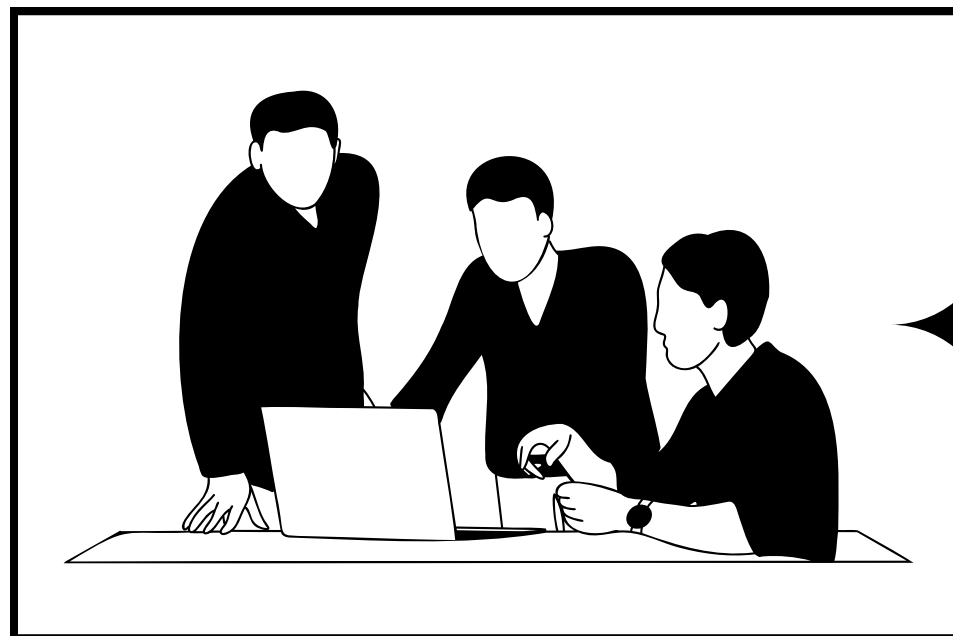
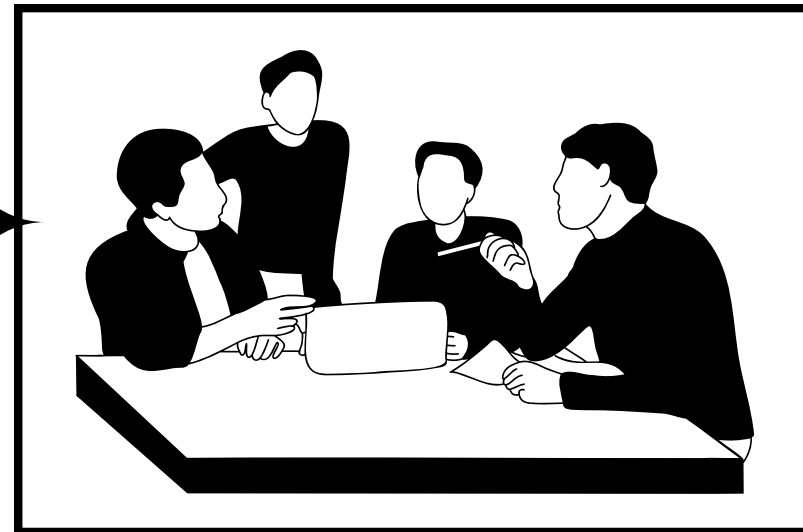
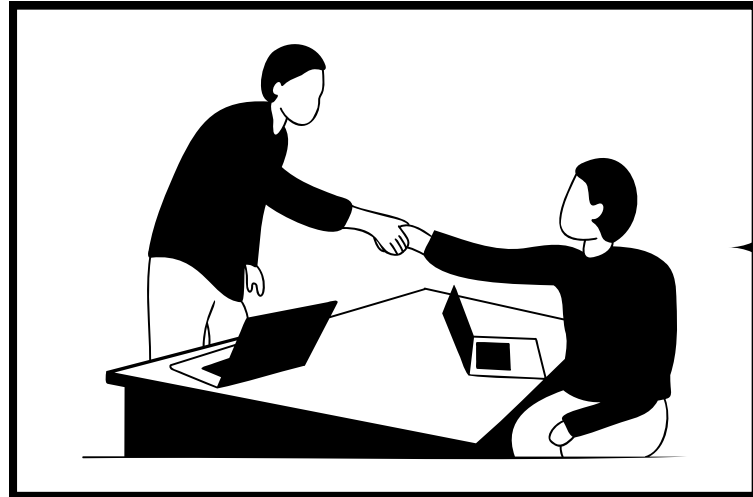
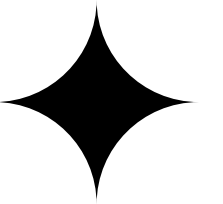




SIKAP: MENGEVALUASI DUNIA SOSIAL

Rafaisya Ciera Praseliya 2524090048 / Fatimah 2524090050

SIKAP



Pengertian Sikap
Penilaian
seseorang
terhadap sesuatu,
baik positif
maupun negatif.



Hubungan
Sikap dan
Tingkah Laku
Sikap dapat
memengaruhi
tindakan,
tetapi tidak
selalu terlihat
dalam perilaku.

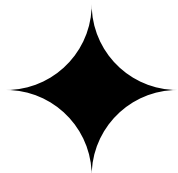


Pentingnya
Sikap
Memengaruhi
pemikiran,
perilaku, dan
hubungan
sosial.



Perubahan Sikap
Dapat terjadi
melalui persuasi,
pengalaman, dan
tindakan.

Sikap Ambivalen ➔
Memiliki penilaian
positif dan negatif
terhadap hal yang
sama.



Pembentukan Sikap

Sikap tidak dibawa sejak lahir, melainkan dipelajari melalui beberapa proses utama:

1. **Pembelajaran Sosial (Social Learning):** Mengadopsi sikap orang lain melalui interaksi atau observasi.
- **Pengkondisian Klasik (Classical Conditioning):** Sikap terbentuk dari asosiasi antar stimulus yang berulang. Hal ini bahkan bisa terjadi tanpa disadari (subliminal conditioning).
- **Pengkondisian Instrumental (Instrumental Conditioning):** Sikap yang mendapat pujian/hadiah (reinforcement) akan diperkuat, sedangkan yang mendapat hukuman akan berkurang.



Pembentukan Sikap



- **Pembelajaran Melalui Observasi (Observational Learning):** Mempelajari dan meniru perilaku atau pemikiran orang lain (contoh: anak meniru orang tua atau media).
- 2. **Perbandingan Sosial (Social Comparison):** Membandingkan pandangan diri dengan orang lain untuk memastikan apakah pandangan kita sudah benar atau tepat.
- 3. **Faktor Genetik:** Penelitian pada kembar identik menunjukkan bahwa genetik juga memengaruhi kecenderungan sikap tertentu (seperti tingkat temperamen/suasana hati), meskipun porsinya bervariasi.

Fungsi Utama Sikap

- **Fungsi Pengetahuan**
Sebagai skema/kerangka kerja mental untuk memproses dan menginterpretasi informasi sosial.
- **Fungsi Ekspresi Diri / Identitas (Self-Identity Function)**
Menunjukkan nilai-nilai utama dan keyakinan diri kepada orang lain.
- **Fungsi Harga Diri (Self-Esteem Function)**
Mempertahankan atau meningkatkan perasaan harga diri.

Fungsi Utama Sikap

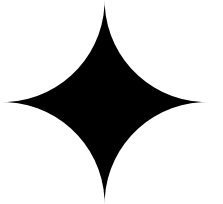
- **Fungsi Pertahanan Ego (Ego-Defensive Function)**

Melindungi diri dari informasi yang tidak diinginkan atau prasangka.

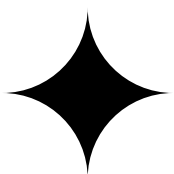
- **Fungsi Motivasi Impresi**

Menimbulkan kesan baik atau meyakinkan orang lain dalam interaksi sosial.

Hubungan Sikap dan Tingkah Laku



- Pada era 1960-an, psikologi sosial mengalami krisis pemikiran setelah berbagai penelitian menemukan bahwa sikap seseorang sering kali tidak sejalan dengan tingkah laku nyata mereka.
- Salah satu penelitian klasik yang membuktikannya adalah studi LaPiere (1934) tentang prasangka terhadap warga Cina, di mana tindakan pelayanan langsung yang ramah sangat bertolak belakang dengan jawaban tertulis mereka yang menolak memberikan pelayanan.



Kapan Sikap Mempengaruhi Tingkah laku?

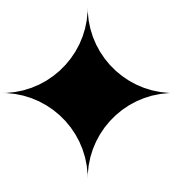


1. Aspek Situasi (Situational Constraints):

- **Hambatan Situasi (Situational Constraint):** Tekanan lingkungan sering menahan seseorang untuk menunjukkan sikap aslinya
- **Pilihan Lingkungan:** Orang cenderung memilih situasi yang mendukung ekspresi sikap mereka.

2. Aspek dari Sikap itu sendiri:

- **Sumber Suatu Sikap (Attitude Origins):** Sikap dari pengalaman sendiri lebih kuat memicu tindakan dibanding hasil mendengar dari orang lain.
- **Kekuatan Sikap (Attitude Strength):** Semakin kuat emosi dan keterikatan pada suatu isu, semakin konsisten dampaknya pada tindakan.
- **Kepentingan Pribadi (Vested Interest):** Makin besar dampak isu tersebut bagi diri sendiri, makin besar dorongan untuk bertindak.
- **Kekhususan Sikap (Attitude Specificity):** Sikap yang spesifik (misal: "pergi ke gereja setiap Minggu") lebih akurat memprediksi perilaku dibanding sikap yang umum (misal: "percaya agama").



Bagaimana Sikap Mempengaruhi Tingkah Laku?

1. SIKAP, DASAR PEMIKIRAN DAN TINGKAH LAKU (Terencana/Rasional)

Diuraikan dalam Teori Tingkah Laku Terencana (Theory of Planned Behavior) oleh Ajzen & Fishbein:

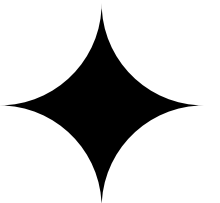
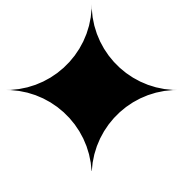
- Keputusan mengambil ditentukan oleh Intensi (Niat).
- 3 Faktor Pembentuk Intensi:
 - a. Sikap terhadap tingkah laku: Evaluasi positif/negatif atas hasil tindakan.
 - b. Norma Subjektif: Pandangan/persetujuan orang lain.
 - c. Kontrol Tingkah Laku: Persepsi atas kemampuan diri untuk bertindak.

Bagaimana Sikap Mempengaruhi Tingkah Laku?

2. SIKAP DAN REAKSI TINGKAH LAKU YANG SPONTAN

Diuraikan dalam Model Proses Sikap terhadap Tingkah Laku (Attitude-to-Behavior Process Model) oleh Fazio:

- Kejadian memicu sikap dan pengetahuan secara bersamaan.
- Keduanya membentuk persepsi instan terhadap situasi, yang langsung memicu reaksi perilaku spontan.



Persuasi

Usaha untuk mengubah sikap orang lain melalui penggunaan berbagai jenis pesan dan komunikasi

Faktor-Faktor yang Mempengaruhi

Kredibilitas komunikator

Penyajian pesan dua sisi

Daya tarik komunikator

Kecepatan berbicara

Gangguan atau distraksi

Emosi dan rasa takut



Pemprosesan Sistematis vs Pemprosesan Heuristik

1. Pemrosesan Sistematis

- **Rute Utama**

Jalur persuasi yang terjadi ketika seseorang mempertimbangkan isi pesan secara kritis sebelum mengubah sikapnya.

2. Pemrosesan Heuristik

- **Rute Periferal**

Jalur persuasi ketika perubahan sikap lebih dipengaruhi oleh petunjuk di luar isi argumen, seperti daya tarik komunikator atau reputasinya

Model Elaborasi (Elaboration Likelihood Model)

Teori yang menjelaskan bahwa persuasi dapat terjadi melalui dua jalur. Jalur yang digunakan bergantung pada motivasi dan kemampuan seseorang untuk memikirkan pesan.

Ketika Sikap Gagal Diubah: Resistensi Terhadap Persuasi

- **Reaktansi (Reactance)**

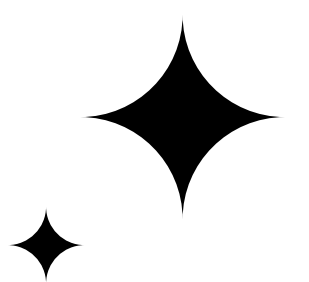
Ketika seseorang merasa kebebasannya dibatasi atau dipaksa untuk mengubah sikapnya. Sering kali meningkatkan resistensi Terhadap Persuasi.

- **Peringatan (Forewarning)**

Kondisi ketika seseorang mengetahui terlebih dahulu bahwa dirinya akan menerima pesan yang bertujuan memengaruhi sikapnya.

- **Penghindaran Selektif (Selective Avoidance)**

Kecenderungan seseorang untuk menghindari informasi yang bertentangan dengan sikap atau keyakinannya.



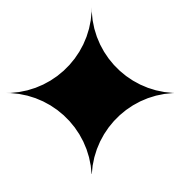
Pertahanan Aktif terhadap Sikap Kita yang Sudah Ada

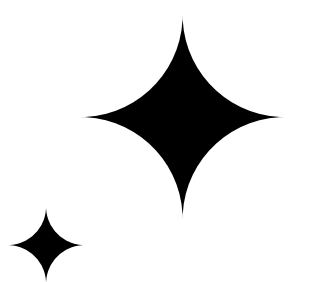
1. Menyanggah Pandangan yang Berlawanan

Usaha mempertahankan sikap dengan memikirkan, mengevaluasi, dan menyanggah informasi yang bertentangan dengan pandangan kita.

2. Kekebalan terhadap Persuasi (Inoculation Effect)

Proses memperkuat pertahanan sikap dengan mengenalkan argumen yang berlawanan beserta sanggahannya, sehingga seseorang lebih siap menghadapi persuasi di kemudian hari.





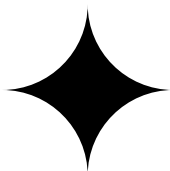
Bias Asimilasi dan Polarisasi Sikap

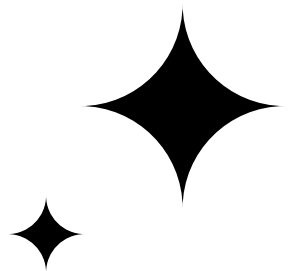
1. Bias Asimilasi (Biased Assimilation)

Kecenderungan menilai informasi yang bertentangan dengan pandangan kita sebagai kurang meyakinkan dibandingkan informasi yang mendukung pandangan kita.

2. Polarisasi Sikap (Attitude Polarization)

Kecenderungan menjadi semakin yakin atau semakin ekstrem terhadap pandangan awal setelah mengevaluasi informasi yang berbeda.



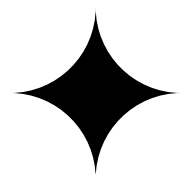


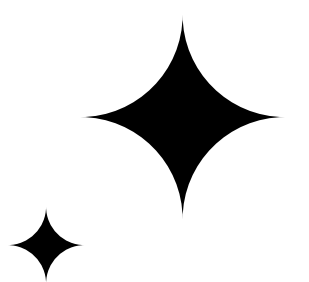
Disonansi Kognitif (Cognitive Dissonance)

Keadaan tidak nyaman ketika sikap, keyakinan, atau perilaku seseorang saling bertentangan.

Cara Mengurangi Disonansi Kognitif

- Mengubah sikap atau perilaku agar lebih konsisten.
- Mencari informasi yang mendukung sikap atau perilaku.
- Menganggap ketidakkonsistenan sebagai sesuatu yang tidak terlalu penting (trivialisasi).
- Melakukan penegasan diri (self-affirmation) dengan mengingat hal-hal positif tentang diri sendiri.





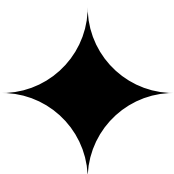
Disonansi Dan Perubahan Sikap

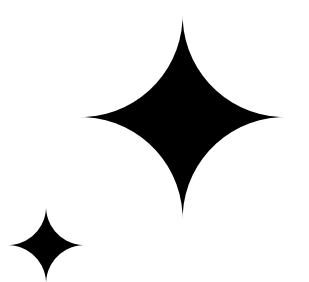
A. Induced Compliance (Kepatuhan yang Dipicu)

Kondisi ketika seseorang dibujuk atau didorong untuk melakukan sesuatu yang bertentangan dengan sikapnya sendiri. Ketidaksesuaian ini dapat menimbulkan disonansi kognitif dan mendorong perubahan sikap.

Efek Usaha Minimal dengan Hasil Maksimal (Less-Leads-to-More Effect)

Imbalan kecil dapat mendorong perubahan sikap yang lebih besar daripada imbalan besar ketika seseorang merasa memiliki pilihan dan bertanggung jawab atas tindakannya.





Disonansi Dan Perubahan Sikap

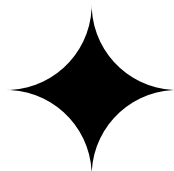
B. Disonansi sebagai Alat Perubahan Perilaku

Hipokrisi (Hypocrisy)

Kesadaran bahwa perilaku seseorang tidak sesuai dengan sikap atau nilai yang sebelumnya ia nyatakan.

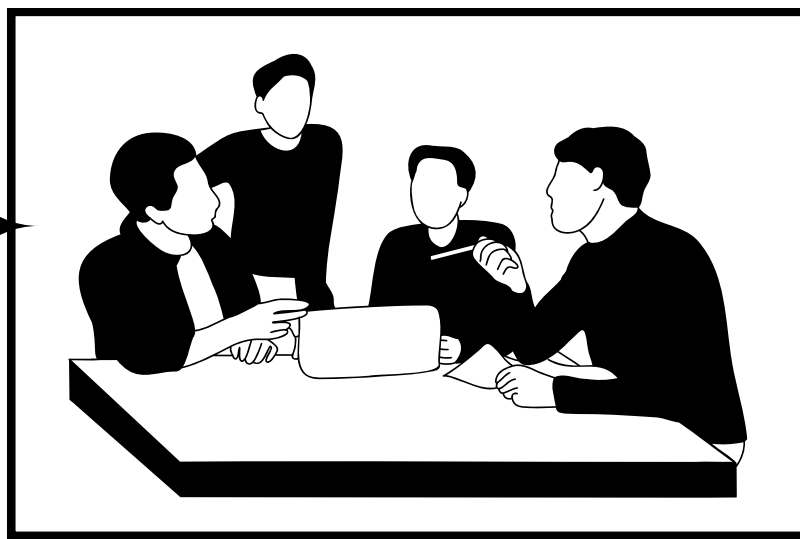
Penerapan Disonansi untuk Perubahan Perilaku

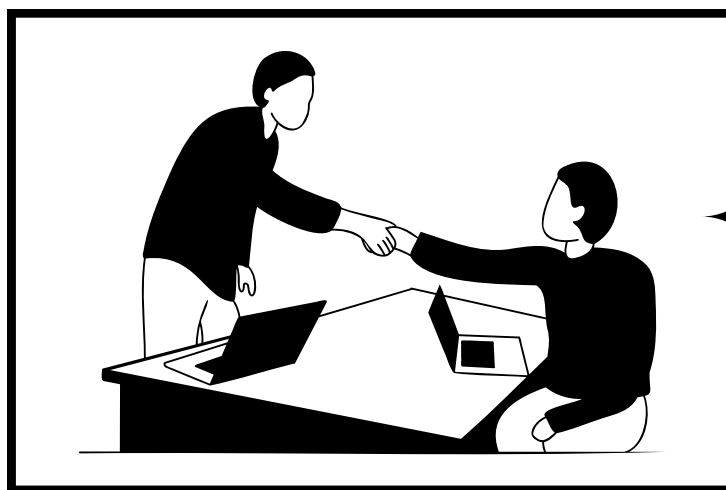
Disonansi dapat mendorong seseorang memperbaiki perilakunya agar sesuai dengan sikap atau nilai yang diyakininya, terutama ketika ia menyadari ketidaksesuaian tersebut dan memiliki kesempatan untuk memperbaikinya.



REFERENCE

Baron, R. A., & Byrne, D. (2004). *Psikologi sosial* (Wisnu C. Kristiaji, Ratna Djuwita, Melania Meitty Parman, Dyah Yasmina, Lita P. Lunanta, & Ratri Medya, Penerj.; edisi ke-10, Jilid 1). Erlangga.





**THANK
YOU**

