

TIDAK DIPERDAGANGKAN UNTUK UMUM



SIKAP SOSIAL (Social Attitudes)

DEPARTEMEN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
1996

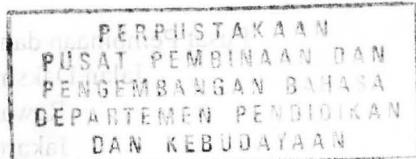
TIDAK DIPERDAGANGKAN UNTUK UMUM



SIKAP SOSIAL (Social Attitudes)

Penerjemah
Siti Rochmah
Misbach Djamil
Rochayah

ISBN 430 120 502 8



Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa
Departemen Pendidikan dan Kebudayaan
Jakarta
1996

No. Klasifikasi : PB 302 2... KRE	No. R. Induk : 0470 Tgl : 30-8-96 Ttd. :
---	--

SIKAP SOSIAL



Judul Asli

Social Attitudes

Penyusun

David Krech

Richard S. Crutchfield

Egerton L. Ballachey

Pembina Proyek

Dr. Hasan Alwi

Pemimpin Proyek

Drs. A. Murad

Penerjemah

Dra. Siti Rochmah

Drs. Misbach Djamil

Dr. Rochayah

Penyunting

Dra. Farida Dahlan

Pembantu Teknis

Radiyo

ISBN 979.459.697-3

Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa

Jalan Daksinapati Barat IV

Rawamangun

Jakarta 13220

Hak cipta dilindungi undang-undang

Sebagian atau seluruh isi buku ini dilarang diperbanyak

dalam bentuk apa pun tanpa izin tertulis

dari penerbit, kecuali dalam hal pengutipan

untuk keperluan penulisan artikel

atau karya ilmiah

KATA PENGANTAR

KEPALA PUSAT PEMBINAAN DAN PENGEMBANGAN BAHASA

Sejak Rencana Pembangunan Lima Tahun II, telah digariskan kebijakan pembinaan dan pengembangan kebudayaan nasional dalam berbagai seginya. Dalam garis haluan ini, masalah kebahasaan dan kesastraan merupakan salah satu masalah kebudayaan nasional yang perlu digarap dengan sungguh-sungguh dan berencana sehingga tujuan akhir pembinaan dan pengembangan bahasa dan sastra Indonesia dan daerah dapat dicapai. Tujuan akhir pembinaan dan pengembangan itu, antara lain, adalah meningkatkan mutu kemampuan menggunakan bahasa Indonesia sebagai sarana komunikasi nasional, sebagaimana digariskan dalam Garis-Garis Besar Haluan Negara.

Untuk mencapai tujuan itu, perlu dilakukan berbagai kegiatan kebahasaan dan kesastraan, seperti (1) pembakuan ejaan, tata bahasa, dan peristilahan; (2) penyusunan berbagai kamus bahasa Indonesia dan kamus bahasa daerah serta kamus istilah berbagai bidang ilmu; (3) penyusunan buku-buku pedoman; (4) penerjemahan karya kebahasaan dan buku acuan serta karya sastra saerah dan karya sastra dunia ke dalam bahasa Indonesia; (5) penyuluhan bahasa Indonesia melalui berbagai media, antara lain melalui televisi dan radio; (6) pengembangan pusat Informasi kebahasaan dan kesastraan melalui inventarisasi, penelitian, dokumentasi, dan pembinaan jaringan informasi keba-

hasaan; dan (7) pengembangan tenaga, bakat, dan prestasi dalam bidang bahasa dan sastra melalui penataran, sayembara mengarang, serta pemberian hadiah penghargaan.

Sebagai salah satu tindak lanjut kegiatan itu, dibentuklah oleh Pemerintah, dalam hal ini Departemen Pendidikan dan Kebudayaan. Bagian Proyek Pembinaan Bahasa dan Sastra Indonesia-Jakarta. Bagian proyek itu mempunyai tugas pokok melaksanakan kegiatan kebahasaan dan kesastraan yang bertujuan meningkatkan mutu pemakaian bahasa Indonesia yang baik dan benar, mendorong pertumbuhan sastra Indonesia, dan meningkatkan apresiasi masyarakat terhadap sastra Indonesia.

Dalam rangka penyediaan sarana kerja dan buku acuan bagi mahasiswa, dosen, guru, tenaga peneliti, dan masyarakat umum naskah yang berhubungan dengan masalah bahasa, susastra, dan perpustakaan diterbitkan oleh Bagian Proyek Pembinaan Bahasa dan Sastra Indonesia-Jakarta.

Buku *Sikap Sosial* merupakan salah satu hasil kegiatan (penerjemahan) di bidang ilmu sosial. Buku ini berhasil diterjemahkan oleh Siti Rochmah, Misbach Djamil, Rochayah. Untuk itu, kepada para penerjemah saya sampaikan terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya.

Akhirnya, kepada Pimpinan Bagian Proyek Pembinaan Bahasa dan Sastra Indonesia-Jakarta 1995/1996, Drs. Abdul Murad, Drs. Suharna (Sekretaris Proyek), Drs. Suhadi (Bendaharawan Proyek), Sdr. Tukiyar, Sdr. Radiyo, dan Sdr. Sunarko (Staf Proyek) saya ucapkan terima kasih atas pengelolaan penerbitan buku ini.

Jakarta, Januari 1996

Dr. Hasan Alwi

menjadi buku yang banyak dibaca dan dijadikan bahan pelajaran di sekolah-sekolah di seluruh dunia. Buku ini dikenal dengan judul *Social Psychology* yang berarti psikologi sosial. Meskipun judulnya demikian, buku ini sebenarnya bukan merupakan buku psikologi sosial dalam artian yang luas. Buku ini merupakan buku psikologi sosial dalam artian yang sempit, yakni buku yang membahas tentang bagaimana individu berinteraksi dengan lingkungannya. Buku ini juga membahas tentang bagaimana individu berinteraksi dengan orang lain. Buku ini juga membahas tentang bagaimana individu berinteraksi dengan lingkungannya. Buku ini juga membahas tentang bagaimana individu berinteraksi dengan orang lain.

PRAKATA PENERJEMAHAN

Buku ini merupakan terjemahan dari bagian kedua yang berjudul "Social Attitudes" (Sikap Sosial) dari buku asli karangan David Krech, Richard S. Crutchfield, dan Egerton L. Ballachey *Individual in Society: A teks book of social psychology*, yakni salah satu buku teks klasik dalam bidang psikologi sosial.

Penerjemahan buku ini akan bermanfaat bagi: (1) para ilmuwan sosial yang berminat terhadap masalah-masalah individu dalam masyarakat; (2) para peneliti bidang-bidang ilmu yang memerlukan analisis dan latar belakang psikologi sosial dengan individu sebagai pusat perhatiannya; (3) para mahasiswa pascasarjana yang mengkaji masalah-masalah sosial dan kaitannya dengan individu (kognisi, motivasi, sifat reaksi antarpersonanya, dsb), misalnya dalam bidang ilmu komunikasi, ilmu psikologi, ilmu sosial dan politik, dsb.

Pada kenyataannya, buku ini sekarang digunakan pada tingkat pascasarjana jurusan ilmu komunikasi di Unpad (Bandung), UGM (Yogya), dan Unhas (Ujungpandang). Misalnya, salah satu dosen yang menggunakan sebagai buku wajib adalah Prof. Dr. Santoso Hamijoyo di Universitas Padjajaran.

Namun demikian, sekalipun pada kenyataannya buku ini sangat penting dan sangat dibutuhkan, mengingat tebalnya buku, penerjemahannya dilaksanakan secara bertahap, per sub-judul. Dan sebagaimana dinyatakan di atas, sub-judul bagian II ini adalah: Sikap-sikap Sosial.

Di samping hal-hal tersebut di atas, para penerjemah buku ini ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada beberapa orang yang telah memungkinkan diselesaikannya penerjemahan buku ini. Pertama, kami sampaikan terima kasih kepada Bapak Dr. Hasan Alwi selaku Kepala Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa di Jakarta. Kedua, kami sampaikan terima kasih kepada Bapak Drs. A. Murad selaku Pemimpin Proyek Pembinaan Bahasa dan sastra Indonesia tahun 1994/1995 yang telah bersedia membiayai kegiatan penerjemahan ini. Yang ketiga, kami juga menyampaikan terima kasih kepada Bapak Prof. Dr. Benny H. Hoed selaku koordinator kegiatan penerjemahan. Juga, kami sampaikan terima kasih kepada para anggota koordinator: Ibu Dr. Tresnati S. Sholichin dan Ibu Dr. Setyawati yang memungkinkan segala sesuatunya berjalan dengan baik dalam kegiatan penerjemahan ini. Tanpa bantuan dan dukungan dari bapak-bapak dan ibu-ibu tersebut di atas, hasil terjemahan ini tidak akan terwujud.

Jakarta, November 1994

Para penerjemah

Kepada almarhum EDWARD CHACE TOLMAN

PRAKATA

Dalam buku ini, kita berupaya menuliskan sebuah pengantar yang komprehensif dan terpadu mengenai psikologi sosial. Kami beranggapan bahwa yang paling bermanfaat dan paling berdaya-guna adalah dengan menggunakan peristiwa perilaku antarpersona sebagai satuan analisis kami. Sebagai ahli psikologi sosial, kepentingan kita yang utama adalah berkenaan dengan hal-hal yang terjadi pada diri seseorang. Yang menjadi sasaran kajian kami adalah manusia dengan segala hal yang khas mengenai dirinya. Akan tetapi, sebagai ahli psikologi sosial, data kami terus memaksa kami untuk mengkaji manusia dalam habitat sosialnya. Hal ini mendorong kita untuk meneliti ranah-ranah dua ilmu utama yang berkenaan dengan perilaku, yakni antropologi sosial dan sosiologi, dalam rangka mencari konsep dan temuan yang dapat membantu kami untuk melengkapkan bahasan kami mengenai individu dalam masyarakat.

Salah satu dari perkembangan teori yang mungkin paling membesarkan hati dalam bidang psikologi di Amerika pada dasawarsa terakhir ini adalah semakin diterimanya teori kognitif di antara para ahli psikologi-- bahkan di antara kelompok yang paling terhormat dan paling ilmiah. Hal ini terutama terjadi dalam bidang psikologi sosial, di mana kita menyaksikan berbagai upaya untuk menerapkan teori kognitif terhadap pemahaman tertentu mengenai perilaku sosial. Kami telah menyatukan dan mengembangkan beberapa dari sumbangannya teoretis tersebut dalam buku ini.

Sejak Perang Dunia II, psikologi sosial, bersama-sama dengan ilmu sosial dan ilmu perilaku lainnya telah banyak sekali berkembang. Selama ini terdapat penekanan terhadap pengumpulan data serta teori, penggunaan eksperimentasi dalam laboratorium sebagai metode pengamatan lapangan, yang semuanya berkenan dengan banyak

ragam masalah sosial yang sifatnya konkret. Harapan kami, semoga buku ini benar-benar mencerminkan perkembangan kegiatan ilmiah ini, sebagaimana tampak dalam jumlah dan jenis kajian empiris yang dikutip, dalam hipotesis dan teori yang dijelaskan, dalam berbagai masalah sosial yang dibahas.

Sebagaimana halnya dengan semua penulis, kami merasa berhutang budi kepada banyak orang atas bantuannya-- terlalu banyak untuk disebutkan di sini. Akan tetapi, setidaknya kami harus menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada banyak ilmuwan perilaku sosial-- yakni ahli antropologi, sosiolog, psikoloog sosial-- baik di negara ini maupun di luar negeri, yang karya ilmiahnya dan kajian eksperimentalnya telah kami manfaatkan dan telah kami satukan dalam pembahasan di buku ini.

David Krech

Richard S. Crutchfield

Egerton L. Ballache

nasib dan kesejahteraan bangsa. Dalam hal ini, sikap adalah faktor-faktor yang berpengaruh terhadap perkembangan bangsa. Sikap merupakan hasil dari pengalaman dan pengaruh lingkungan sekitar. Dalam hal ini, sikap merupakan hasil dari pengaruh lingkungan sekitar.

(PESERTA DIDIK KELAS XII TAHUN

pendidikan) nih (Oleh diberi) apakah makna dan makna yang ada di dalamnya? (Diketahui bahwa makna dan makna yang ada di dalamnya)

DAFTAR ISI

Kata Pengantar iii

Prakata penerjemah v

Prakata dari penulis vii

Daftar Isi ix

BAGIAN DUA: SIKAP SOSIAL

Bab 5 : *Hakikat dan Pengukuran Sikap* (1-71)

Sikap dan perilaku sosial (Petunjuk 13). Objek sikap. Komponen sikap. *Ciri-ciri utama dan sikap* (Petunjuk 14). Ciri-ciri komponen. Konsistensi ciri-ciri sistem sikap. Antarkaitan dalam konstelasi sikap. Ciri-ciri konsonansi dalam kumpulan sikap. *Metode dan cara pengukuran sikap*. Skala sikap. Metode pembuatan skala. Daerah netral pada skala. Keterpercayaan dan validitas skala sikap. Teknik-teknik khusus. Wawancara survey. Jenis-jenis pertanyaan untuk survey. Keterpercayaan dan validitas wawancara survey. Keadaan sekarang.

Bab 6 : *Pembentukan Sikap* (80-135)

Sikap dan keinginan (Petunjuk 15). Ciri fungsional pada prasangka rasial. *Sikap dan Informasi* (Petunjuk 16). Sumber-sumber fakta. *Sikap dan afiliasi kelompok* (Petunjuk 17). Keyakinan kelompok dan perkembangan sikap. Nilai-nilai kelompok dan perkembangan sikap. Norma sosial dan perkembangan sikap. Pengaruh kelompok dan

pembentukan sikap. *Sikap dan kepribadian* (Petunjuk 18). Kepribadian dan sikap keagamaan. Kepribadian dan etnosentrisme. Kepribadian dan sikap politik. Kepribadian dan sikap internasionalis.

Bab 7 : Perubahan Sikap (141-230)

Determinan keterubahan sikap (Petunjuk 19). Ciri dan keterubahan sikap. Kepribadian dan keterubahan. Afiliasi kelompok dan keterubahan. *Sumber-sumber perubahan sikap* (Petunjuk 20). *Perubahan informasi* (Petunjuk 21). Faktor-faktor situasi. Sumber informasi. Medium. Bentuk dan Isi informasi. *Perubahan dalam afiliasi kelompok* (Petunjuk 22). Ciri-ciri kelompok. Ciri-ciri keanggotaan. *Perubahan perilaku yang dipaksakan* (Petunjuk 23). Kontak yang dipaksakan dan sikap etnis. Akibat permainan peran yang diharuskan. Suatu teori mengenai disonansi kognitif. *Perubahan sikap dan perubahan kepribadian* (Petunjuk 24). Kebanggaan dan prasangka. *Ketetapan ganda dalam perubahan sikap dan persistensi sikap*.

Bagian Dua: SIKAP SOSIAL

OLEH KARENA MANUSIA DI DUNIANYA YANG FANA SELALU TERPAKSA BERHADAPAN dengan objek yang sama, maka kognisi, perasaan dan kecenderungan reaksi atau tanggapan yang selalu timbul akan tersusun menjadi suatu sistem yang terpadu dan abadi (terus ada) - - karena manusia adalah makhluk yang dapat mengatur dan memelihara sesuatu. Jadi, keseluruhan "paket" kecenderungan keyakinan, perasaan dan reaksi tertentu ini selalu ada dan dalam keadaan siap kapan saja si individu dihadapkan dengan objek atau hal yang sesuai. Dengan kata lain, ia sekarang mempunyai sikap terhadap hal tersebut.

Dan manakala individu tersebut mempunyai lebih banyak sikap-- yakni manakala ia "mengasimilasikan" lebih banyak lagi objek- objek ke dalam dunianya-- maka berkuranglah improvisasinya terhadap objek tersebut serta berkuranglah pengamatan dan penafsirannya mengenai objek tersebut. Perilakunya menjadi suatu stereotip, dapat diduga, dan bersifat konsisten-- dan dimungkinkanlah adanya kehidupan sosial. Manakala tidak ada kecenderungan keyakinan, evaluasi, dan perilaku yang selalu ada tersebut yang dapat dijumpai pada sekelompok orang, maka kehidupan sosial menjadi tidak dimungkinkan.

Apa pun kemungkinan akibat dan nilai suatu pembentukan sikap, jelaslah bahwa pemahaman mengenai sikap merupakan salah satu masalah inti dalam psikologi sosial. Dalam bab ini kita memulai pembahasan kita mengenai sistem yang mengatur perilaku manusia.

5. HAKIKAT DAN PENGUKURAN SIKAP

Dalam Bab 1 kita telah menggambarkan peristiwa perilaku antarpersona sebagai suatu proses komunikasi. Dalam semua peristiwa perilaku antarpersona, dapat dilihat bahwa para partisipan saling berkomunikasi mengenai hal tertentu. Hal tersebut mungkin berupa apa saja yang ada dalam alam psikologisnya. Hal tersebut mungkin berupa suatu benda konkret, suatu keadaan internal, suatu peristiwa, suatu abstraksi; sifatnya mungkin khayalan, tetapi mungkin juga nyata.

Dalam Kotak 5.1. kita dapat mengamati seseorang yang sedang berbincang dengan orang lain mengenai orang Yahudi. Perhatikanlah bahwa ia mempunyai sejumlah *keyakinan* mengenai orang Yahudi.

KOTAK 5.1 : *Seorang Kristen berbicara tentang Yahudi*

Di tahun 1942, Angus Campbell, yang waktu itu bekerja di bagian Program Survei pada Departemen Pertanian Amerika, melakukan suatu survei nasional untuk meneliti faktor-faktor yang berkaitan dengan sikap terhadap Yahudi. Dalam survei tersebut, telah dilakukan wawancara khusus dengan 34 orang yang dulunya pelanggan majalah yang memuat "kebencian" tertentu yang kemudian dilarang oleh Pemerintah demi kepentingan pertahanan nasional selama Perang Dunia II.

Berikut ini adalah sebuah cuplikan yang diambil dari wawancara tersebut. Respondennya adalah seorang tukang pos, lajang, berusia 32 tahun, lulusan Perguruan Tinggi, menghadapi kemungkinan ikut wajib militer dalam waktu dekat. (T= Tanya; J=Jawab).

T. Menurut Anda apakah orang Yahudi ikut ambil bagian [dalam kaitannya dengan perang]?

J. Mereka mencoba menyingkir dari perang tersebut, sebagaimana juga halnya dengan kita. Mereka lebih kaya daripada kita dan mungkin sedikit lebih berhasil-- dan mereka tidak begitu berprinsip serta suara nurnaninya lemah. Keahlian besar yang disumbangkan oleh Yahudi kepada dunia hanyalah yang berkaitan dengan uang. Saya tidak anti Yahudi-- saya tidak bisa merasa anti karena saya orang Katolik Roma. Semua sama-sama benci kepada mereka-- pasti ada yang salah dengan mereka.

T. Menurut Anda mengapa orang beranggapan seperti itu?

J. Kalau saya dapat menjawab pertanyaan tersebut saya akan menjadi orang besar. Banyak jawaban yang hanya dari naluri-- seperti seekor anjing yang berputar-putar tiga kali sebelum membaringkan dirinya. Anjing tersebut dahulu melakukannya di semak-semak dalam rangka menyiapkan tempat tidurnya, tetapi ia masih melakukannya juga di kota-- hanya naluri. Kita tidak menyukai orang Yahudi karena kita tumbuh dengan mempunyai perasaan tersebut terhadap mereka..

T. Apakah Anda melakukan kontak dengan mereka dari hari ke hari?

J. Saya bekerja dengan beberapa orang Yahudi dan mereka adalah orang biasa-- mereka tidak pernah mengunggulkan diri dan tidak pernah mencemooh-- tetapi yang lain tidak seperti ini. Kebanyakan dari mereka mempunyai kepandaian yang unggul. Bagaimana mungkin bahwa 90 persen dari barisan komunis adalah orang Yahudi?

T. Sekarang kita sedang membicarakan tentang bagaimana perasaan orang lain; bagaimana perasaan Anda sendiri terhadap Yahudi?

J. Oh, menurut saya mereka suka mengelompok dengan bangsanya dan sangat lihai. Saya tidak mengatakan bahwa mereka selalu tidak jujur, tetapi mereka penuh tipu daya. Mereka tidak pernah berbaur dengan lainnya-- tidak pernah menjadi bagian dari suatu negara tempat mereka tinggal. Dari sudut pandang kesenian, mereka merendahkan mutu drama karena mereka mengendalikan bisnis teater (pertunjukan).

T. Menurut Anda, apakah Yahudi harus diperlakukan secara berbeda dengan orang lain?

J. Tidak, tetapi mereka harus berperilaku seperti orang lain. Mengapa saya harus digertak-gertak oleh seseorang yang mengacungkan gambar Stalin? Siapa yang memimpin negara ini-- kelompok Merah? Saya tidak pernah dapat memahami mengapa Yahudi ingin memasuki tempat-tempat yang terbatas. Kalau saya, yang jelas tidak akan memasuki daerah di mana saya tidak diinginkan.

T. Sejak kapan Anda mempunyai perasaan seperti sekarang ini terhadap Yahudi?

J. Saya selalu merasa demikian. Kami dahulu sering mengerjakan pekerjaan rumah bersama, tetapi saya tidak pernah suka bergaul dengan mereka.

T. Hal-hal apa yang membuat Anda mempunyai perasaan seperti sekarang ini terhadap Yahudi?

J. Hanya naluri.

Campbell, A.A. Factors associated with attitudes toward Jews. Dalam T.M. Nwcomb dan E.L. Hartley (ed.), Readings in Social Psychology. New York: Holt, 1947

"Mereka lebih kaya daripada kita... dan tidak terlalu berprinsip dan suara nurnaninya lemah. ... Oh, menurut saya mereka menyukai kelompok kesukuan dan lihai. Saya tidak mengatakan bahwa mereka selalu tidak jujur, tetapi mereka itu penuh tipu daya."

Keyakinannya mengenai Yahudi berkaitan dengan *perasaannya* kepada mereka:

"Kami tidak menyukai orang Yahudi..."

Keyakinannya dan perasaannya mengenai Yahudi juga berkaitan dengan *kecenderungan perilaku* dalam kaitannya dengan mereka ini :

"... mereka harus dipaksa agar berperilaku seperti orang lain..."
"Saya tidak pernah ingin bergaul dengan mereka."

Anggapan orang ini terhadap Yahudi ditentukan oleh keyakinannya mengenai Yahudi, perasaannya terhadap mereka, dan kecenderungannya untuk memberikan tanggapan kepada Yahudi. Kognisi, perasaan, dan kecenderungan perilaku ini semua saling berkaitan dan membentuk suatu sistem. Sistem tertentu ini kita sebut *sikap* terhadap Yahudi. Perilaku sosial seseorang-- apakah perilaku tersebut melibatkan perilaku keagamaan, cara mencari nafkah, kegiatan politik, atau jual-beli barang-- diarahkan oleh sikapnya.

Karena itu, tidaklah mengherankan bahwa pengukuran sikap menjadi suatu hal utama dalam industri Amerika. Setiap orang Amerika sekarang dapat membeli informasi tentang "sikap". Hanya seharga koran harian, ia dapat memperoleh hasil-hasil kajian mengenai opini publik yang dilakukan secara reguler oleh lembaga-lembaga lokal dan nasional yang memungut pendapat umum. Dengan biaya murah pula, ia dapat memperoleh hasil kajian sikap yang lebih khusus sifatnya. Dan jika ia mau mengeluarkan uang agak banyak, ia dapat membeli jasa suatu lembaga komersial yang akan melaksanakan survei sikap yang dapat dibuat menurut pesanan dalam rangka memenuhi kebutuhan politiknya atau kebutuhan bisnisnya sendiri.

Dasar bagi tuntutan terhadap informasi mengenai sikap seseorang ini tidaklah sulit untuk dijumpai. Dengan mengetahui sikap-sikap seseorang, maka dimungkinkanlah untuk meneliti tentang prediksi dan pengendalian perilaku mereka. Dan bagi banyak orang dalam masyarakat kita, prediksi dan pengendalian perilaku orang lain merupakan kebutuhan yang penting.

Jika suatu partai politik mengetahui sikap orang Amerika terhadap masalah-masalah politik, hal tersebut akan lebih dapat memperkirakan perilaku orang-orang pada pemungutan suara dan dapat mempersiapkan suatu program partai yang mempunyai daya tarik terbesar. Jika Departemen Luar Negeri mengetahui sikap-sikap orang dalam masalah-masalah luar negeri, maka departemen tersebut dapat membuat perkiraan tentang dukungan atau penolakan yang akan muncul di antara orang-orang terhadap kebijakan luar negeri yang diajukan. Jika

anggota-anggota suatu kelompok minoritas mengetahui sikap anggota lain terhadap mereka, mereka akan lebih dapat meramalkan dan mungkin mempersiapkan lebih dulu tindakan serangan. Jika pejabat kesehatan umum mengetahui secara terinci tentang sikap orang terhadap kanker, maka mereka dapat melaksanakan suatu kampanye pendidikan yang jelas. Jika pabrik pembuat mobil ingin meningkatkan jumlah penjualan, maka akan bermanfaat baginya untuk mengatur rencana harga, rancangan, dan promosi sesuai dengan apa yang diinginkan orang menurut sikap mereka terhadap mobil.

Bab ini berkenaan dengan pembahasan mengenai hakikat sikap dan masalah-masalah umum yang berkaitan dengan cara mengukur sikap.

PETUNJUK 13 : *Tindakan sosial individu mencerminkan sikapnya--yakni sistem yang selalu ada mengenai evaluasi, perasaan emosional, dan kecenderungan tindakan pro dan kontra dalam kaitannya dengan objek sosial*

Manakala seseorang berkembang, maka kognisinya, perasaannya, dan kecenderungan tindakannya dalam kaitannya dengan berbagai objek dalam dunianya akan teruatus menjadi *sistem-sistem* yang terus ada (kekal) yang disebut sikap.

Dengan mendefinisikan sikap sebagai suatu sistem, kita menekankan adanya antar-kaitan dari tiga komponen sikap. Apabila disatukan dalam suatu sistem, komponen-komponen ini menjadi saling tergantung. Kognisi seseorang mengenai suatu objek dipengaruhi oleh kecenderungan perasaannya dan tindakannya terhadap objek tersebut. Dan suatu perubahan dalam kognisinya mengenai objek tersebut akan cenderung menghasilkan perubahan dalam perasaan dan kecenderungan tindakannya terhadap objek tersebut.

OBJEK ATAU SASARAN SIKAP

Sasaran suatu sikap dapat berupa apa saja ada. Jadi seseorang dapat mempunyai suatu kumpulan sikap yang banyak sekali terhadap

objek dalam dunia fisik yang berada di sekelilingnya. Dia mungkin bahkan mempunyai lebih banyak lagi satuan sikap terhadap objek-objek dalam kehidupan sosial tempatnya tinggal. Ia mempunyai sikap terhadap orang atau kelompok orang lain, dan terhadap peristiwa-peristiwa ekonomik dan politik. Ia mempunyai beragam sikap terhadap seni, filosofi, Tuhan, dan alam baka. Dan ia mempunyai banyak sikap terhadap dirinya sendiri.

Namun, jumlah sikap seseorang terbatas. Ia dapat mempunyai sikap hanya dalam kaitannya dengan objek-objek yang ada dalam alam psikologis-nya. Sejauh alam psikologisnya terbatas, maka jenis sikap yang dimilikinya juga terbatas. Tidak setiap orang Amerika, misalnya, mempunyai sikap terhadap strontium 90; tidak setiap orang Amerika mempunyai sikap terhadap Cina Komunis atau pemisahan terhadap orang negro. Namun, justru kenyataan sederhana ini kadang-kadang dilupakan oleh para penguji sikap dan pemungut suara opini publik. Kita tidak dapat beranggapan bahwa hanya karena kita mempunyai suatu alat pengukur sikap, maka kita dapat mengukur sikap-sikap semua orang dalam kaitannya dengan objek tertentu. Ketidakberhasilan kita mengenali kenyataan ini seringkali mengarahkan kita ke arah yang salah tafsir mengenai hasil-hasil uji sikap. Dalam satu dan lain hal, orang dapat memerikan tanggapan terhadap tes apa saja, tetapi ini mungkin tidak berarti bahwa mereka mempunyai sikap yang ingin dikaji oleh peneliti. Sebelum suatu sikap dapat diukur secara bermakna, maka peneliti harus lebih dulu menentukan bahwa individu tersebut memang *mempunyai* suatu sikap terhadap objek tertentu. Sebagaimana akan kita lihat, hal ini menyebabkan suatu masalah yang sulit dalam mengukur sikap. Kehadiran suatu objek merupakan syarat yang perlu, tetapi bukan syarat yang *cukup* bagi seseorang untuk memegang suatu sikap.

KOMPONEN SIKAP

Komponen *kognitif* dalam suatu sikap terdiri dari keyakinan seseorang mengenai objek tersebut. Misalnya, sikap Anda terhadap Komunisme dapat mencakup pemahaman Anda mengenai teori

Marxist, pengetahuan Anda mengenai sejarah USSR dan Cina Komunis, keyakinan Anda mengenai cara partai Komunis di Rusia dan Cina mengurusi masalah dalam negeri, konsepsi Anda mengenai kebijakan luar negeri mereka, dan sebagainya. Kognisi yang paling kristis yang menyatu dalam sistem sikap merupakan keyakinan *evaluatif* yang melibatkan diberikannya kualitas disukai atau tidak disukai, diperlukan atau tidak diperlukan, "baik" atau "buruk" terhadap objek: Sistem Komunis membuat orang bebas; Rusia merencanakan perang. Komponen kognitif juga dapat mencakup keyakinan individu mengenai cara-cara yang sesuai dan tidak sesuai dalam menganggapi suatu objek: Orang Komunis di Amerika harus dipenjarakan; Cina Merah harus dimasukkan ke dalam PBB. Jadi, komponen kognitif dan kecenderungan tindakan dapat sangat berkaitan.

Komponen *perasaan* dalam suatu sikap berkenaan dengan emosi yang berkaitan dengan objek tersebut. Objek tersebut dirasakan sebagai hal yang menyenangkan atau tidak menyenangkan; disukai atau tidak disukai. Beban emosional inilah yang memberikan watak tertentu terhadap sikap, yaitu watak mantap, tergerak, dan termotivasi. Jika Anda seorang Anglo-fili, maka Anda merasa ramah terhadap orang Inggris; Anda menyukai cara mereka berbicara dan bertindak; Anda mengagumi kesenian Inggris; Anda menyukai Keluarga Kerajaan dan mengikuti kegiatannya dengan penuh minat. (Komponen perasaan dalam sikap mempunyai perwujudan fisiologis yang dapat diukur secara eksperimental, sebagaimana ditunjukkan dalam Kotak 5.2.).

KOTAK 5.2. Sikap dirasakan dalam laboratorium

Joseph B. Cooper, seorang ahli psikologi di San Jose State College, telah menunjukkan melalui eksperimen bahwa apabila sikap dirangsang secara "sengaja" dalam latar (setting) laboratorium, maka sikap tersebut disertai dengan emosi yang relatif kuat.

Dalam salah satu kajiannya, 20 mahasiswa digunakan sebagai subjek dalam sesi-sesi laboratorium secara individual, dan mereka ini sebelumnya telah menunjukkan adanya sikap yang sangat menyukai atau sangat tidak menyukai 20 kelompok etnis.

Dipersiapkan empat pernyataan evaluatif. Dua dari pernyataan itu digunakan untuk menghina suatu kelompok tertentu; dua pernyataan digunakan untuk memuji kelompok tertentu. Salah satu dari pernyataan yang menghina tersebut adalah: "Orang dapat dibagi menjadi dua kelompok: Baik dan Buruk. Yang dekat dengan urutan terbawah dalam daftar adalah ... Mereka ini tentunya dapat dikatakan menyebabkan masalah bagi kemanusiaan dibandingkan dengan manfaatnya." Salah satu dari pernyataan yang memuji adalah: "Di seluruh dunia, tak ada satu kelompok pun yang telah berbuat banyak bagi kita, bagi peradaban kita, seperti yang diperbuat oleh ... Dunia tentunya akan mengenali mereka sebagai kelompok yang jujur, bijaksana dan benar-benar tidak mementingkan diri sendiri."

Bagi suatu subjek (responden) tertentu, nama kelompok yang paling disukainya disisipkan ke dalam salah satu pernyataan yang menghina dan nama kelompok yang paling tidak disukainya disisipkan ke dalam pernyataan yang memuji. Nama-nama kelompok yang disikapi secara netral oleh si subyek disisipkan ke dalam dua pernyataan lain-- yang satu menghina dan yang satu memuji.

Si subjek kemudian didekati ke suatu alat untuk mengukur response luar yang berbatere listrik (galvanis); reaksi ini biasanya dianggap sebagai suatu ukuran bagi hubungan fisiologis dengan emosionalitas. Pernyataan-pernyataan itu kemudian dibacakan oleh eksperimenter kepada si subyek dan diukurlah reaksi luar galvanis terhadap setiap pernyataan.

Reaksi luar galvanis pada 14 dari 20 subyek tersebut lebih besar terhadap pernyataan yang menghina bagi kelompok yang paling mereka sukai dibandingkan dengan pernyataan mengenai kelompok yang relatif netral. Dan bagi 19 dari 20 subyek, reaksi luar galvanisnya lebih besar terhadap pernyataan yang bersifat memuji terhadap kelompok yang paling tidak mereka sukai dibandingkan dengan pernyataan mengenai kelompok netral.

Di sini kita mempunyai bukti fisiologis dari laboratorium bahwa komponen perasaan terangsang manakala suatu sikap disentuh.

Cooper, J.B. Emotion in prejudice. Science, 1959, 130, 314-318

Komponen *kecenderungan tindakan* dalam suatu sikap mencakup semua kesiapan perilaku yang berkaitan dengan sikap. Jika seorang individu bersikap positif terhadap objek tertentu, maka ia akan cenderung membantu atau memuji, atau mendukung objek tersebut; jika ia bersikap negatif, maka ia akan cenderung untuk mengganggu atau menghukum atau merusak objek tersebut. Jadi, jika Anda mempunyai suatu sikap tidak menyukai Yahudi, maka Anda mungkin mempunyai kecenderungan untuk menghindari Yahudi, menolak

berkawan dengan mereka, tidak mau membantu mereka, memperlakukan mereka sebagai orang yang lebih rendah.

PETUNJUK 14: Efek sikap terhadap tindakan sosial berbeda-beda sesuai dengan ciri-ciri utamanya

Tidak semua sikap sama dalam hal susunan sistemiknya. Sikap-sikap saling berbeda menurut sejumlah ciri-ciri dasar. Bagaimana suatu sikap mengatur tindakan sebagianya ditentukan oleh pola cirinya yang tertentu. Beberapa dari ciri-ciri dasar ini berkaitan dengan sifat *komponen* suatu sistem sikap. Beberapa ciri ada yang berkaitan dengan sifat *sistem* itu sendiri. Dan beberapa ada yang berkaitan dengan sifat keseluruhan *konstelasi* sikap seseorang.

CIRI-CIRI KOMPONEN

Masing-masing dari ketiga komponen sikap dapat bervariasi dalam hal *valensi* dan kadar *multipleksitasnya*

VALENSI. Sebagaimana telah kita ketahui, suatu sikap dapat selalu digambarkan sebagai hal yang menyenangkan dan tidak menyenangkan, pro atau kontra dengan objek. Akan tetapi, biasanya tidak cukup bila kita hanya menggambarkan *arah* ini, atau tanda, pada sikap seseorang terhadap objek tertentu. Seringkali diperlukan untuk membuat ukuran valensi secara kuantitatif-- yakni menetapkan *kadar* kesenangan dan ketidaksenangan.

Valensi merupakan suatu ciri yang berlaku bagi masing-masing dari ketiga komponen pada sistem sikap. Komponen kognitif pada sikap seseorang dapat sangat bersifat menyenangkan-- ia dapat memandang objek tersebut sebagai suatu yang maha baik. Sebaliknya, komponen kognitif dapat sangat tidak menyenangkan -- ia dapat meyakini bahwa objek tersebut merupakan hal jahat yang murni. Demikian juga, komponen perasaan dapat bervariasi dari valensi yang amat sangat positif sampai ke valensi yang amat sangat negatif-- dari rasa senang tanpa syarat sampai ke kebencian tanpa syarat. Dan komponen kecenderungan tindakan dapat bervariasi mulai dari

kecenderungan untuk membantu atau mendukung atau melindungi objek dalam segala cara sampai ke kecenderungan ekstrem untuk menyerang dan merusak objek tersebut.

Sebagaimana yang akan kita lihat pada waktu kita beralih ke pembahasan mengenai pengukuran ciri-ciri sikap, penilaian terhadap valensi merupakan minat utama bagi mereka yang berkepentingan dengan masalah pengukuran. Telah dikembangkan sejumlah metode yang berbeda untuk membuat ukuran valensi secara kuantitatif. Tujuan dari metode pengukuran ini adalah untuk mengatur individu pada suatu kontinuum linier yang rentangannya mulai 'sangat tidak suka', ke 'nol' (yakni tidak bersikap), sampai 'sangat suka'.

MULTIPLEKSITAS (KOMPLEKS GANDA). Masing-masing dari komponen suatu sikap juga mungkin bervariasi dalam kaitannya dengan kadar multipleksitas. Hal ini berkenaan dengan jumlah dan ragam unsur atau bagian yang membentuk komponen. Komponen kognitif dapat bervariasi mulai dari pengetahuan minimal mengenai suatu objek yang diperlukan untuk mengenali objek tersebut dan membedakannya dari objek lain sampai ke kumpulan keyakinan yang lengkap mengenai objek tersebut. Jadi, komponen kognitif dari sikap seseorang terhadap "ilmu" dapat bersifat multi-kompleks (multipleks), yang melibatkan pembedaan antara ilmu sosial dan ilmu fisika, antara ilmu murni dan ilmu terapan, antara ilmu dan ilmuwan, antara teori ilmu dan data ilmu. Sebaliknya, keyakinannya mengenai agama dapat bersifat simpleks; ia mungkin tidak membedakan antara gereja sebagai suatu organisasi dan agama sebagai "pandangan hidup", antara suatu aliran keagamaan dengan lainnya, anara suatu dogma dengan lainnya. Pendek kata, komponen kognitif dalam setiap sikap dapat ditempatkan pada suatu kontinuum kadar multipleksitas.

Komponen perasaan dalam suatu sikap juga dapat bervariasi mulai dari rasa suka (afektifitas) yang sifatnya sangat positif dan sangat negatif mengenai objek tersebut sampai kumpulan emosi yang sangat multi kompleks mengenai objek tersebut. Seseorang dapat mengalami rasa suka kelembutan, persahabatan, hormat, dan hasyrat terhadap seorang wanita dan sekedar suka kepada wanita lain.

Kecenderungan tindakan yang berkaitan dengan sikap dapat bervariasi dalam hal kadar multikompleksitasnya, mulai dari yang merupakan kecenderungan tunggal untuk menyerang suatu objek (atau membantunya) sampai kumpulan kecenderungan yang sangat luas terhadap objek tersebut. Seseorang yang bersikap menyenangkan terhadap partai Demokrasi dapat menyatukan ke dalam sikapnya kecenderungan tindakan yang multi-kompleks seperti berkampanye di daerahnya, untuk menyumbangkan uang kepada partai, untuk "memperoleh suara" pada hari pemilihan; atau ia dapat menyatukan ke dalam sikapnya kecenderungan yang sifatnya simpleks seperti memberikan suara kepada calon partai pada hari pemilihan.

CIRI-CIRI KONSISTENSI DALAM SISTEM SIKAP

KONSEPSI sikap sebagai suatu sistem yang mempunyai tiga komponen menimbulkan pertanyaan mengenai kadar konsistensi antarkaitan komponen ini dengan komponen lain. Apakah valensi pada kognisi seseorang mengenai suatu objek serupa dengan valensi perasaannya terhadap objek tersebut dan valensi kecenderungan tindakannya? Apakah kadar multipleksitasnya serupa dalam ketiga komponen ini? Dengan kata lain, ada antarkorelasi apakah antara ketiga komponen tersebut dalam hal valensi dan multipleksitasnya? Ini adalah masalah *konsistensi*.

Bukti menunjukkan bahwa ada kecenderungan umum ke arah konsistensi valensi di antara komponen sikap. Korelasi antara skor valensi pada komponen yang berbeda umumnya ternyata cukup tinggi. (Untuk suatu kajian mengenai masalah ini lihatlah Kotak 5.3.).

KOTAK 5.3.: *Sistem sikap: konsisten ataukah tidak?*

Ketika berada di University of California, Berkeley, Donald T. Campbell, seorang ahli psikologi sosial, mengkaji antarkorelasi antara lima "sub-judul" yang terkandung dalam sikap terhadap kelompok minoritas di Amerika Serikat. Sikap-sikap tersebut adalah: (1) *kesenjangan sosial*, yakni kecenderungan untuk tidak intim dengan anggota kelompok minoritas dan untuk menuntut pemisahan dengan mereka; (2) yakin bahwa kelompok minoritaslah yang *disalahkan* bila ada

masalah sosial; (3) keyakinan mengenai *kapasilitas* atau inteligensi suatu kelompok minoritas; (4) keyakinan yang berkenaan dengan *moralitas* kelompok minoritas; dan (5) *afeksi*, yakni rasa suka atau tidak suka pada kelompok minoritas.

Tampak bahwa kesenjangan sosial merupakan ukuran bagi hal yang kita sebut kecenderungan tindakan sebagai komponen sikap; tuduhan bersalah, kapabilitas, dan moralitas merupakan ukuran bagi komponen kognitif; afeksi merupakan ukuran bagi komponen perasaan.

Dibuat skala untuk mengukur masing-masing dari sup-judul sikap ini. Rujukannya adalah lima kelompok minoritas; Negro, Jepang, Yahudi, Meksiko, dan Inggris. Skalanya (masing-masing terdiri dari lima soal) diberikan kepada sampel yang berjumlah 170 mahasiswa dan 239 siswa SMA, yang semuanya adalah dari kelompok non-minoritas.

Kadar konsistensi sikap terhadap kelompok minoritas diukur, untuk masing-masing kelompok, dengan cara menghitung antarkorelasi rata-rata pada lima skala. Nilai (value) yang diperoleh tampak pada tabel berikut:

	Sampel mahasiswa	Sampel siswa SMA
Negro	.65	.58
Jepang	.54	.58
Yahudi	.50	.56
Meksiko	.58	.62
Inggris	.34	.57

Nilai (value) ini menunjukkan bahwa, selain kelompok Inggris yang mungkin tidak bersifat khas (umum), terdapat kadar konsistensi yang agak tinggi di antara komponen-komponen sikap terhadap kelompok minoritas.

Campbell, D.T. The generality of a social attitude, disertasi doktor yang tidak diterbitkan, University of California, Berkeley, 1947.

Dalam kajian mereka tentang "Kepribadian Otoriter", Adorno dkk. [1950] mengembangkan suatu skala anti-Semitisme yang dibentuk dari sejumlah sub-skala. Beberapa sub-skala melekatkan valensi komponen kognitif dalam sikap terhadap Yahudi. (Soal yang khas berbunyi: "kesalahan utama para Yahudi terletak pada kecongkakan mereka, kebanggaan yang berlebihan, dan gagasan bahwa mereka adalah ras pilihan". "Kesetiaan Yahudi yang utama adalah terhadap keyahudian daripada terhadap negaranya"). Sub-skala lain mengukur valensi komponen kecenderungan bertindak. (Umumnya soalnya seperti: Dalam rangka menjaga lingkungan tempat tinggal yang enak,

sebaiknya dicegah agar Yahudi tidak tinggal di sana" "Merupakan kesalahan jika Yahudi dan non-Yahudi menikah"). Para peneliti menjumpai bahwa korelasi antara kedua kumpulan sub-skala ini berkisar dari .74 sampai .84, yang menunjukkan adanya kadar konsistensi yang tinggi antara valensi keyakinan mengenai yahudi dan valensi orientasi untuk bertindak ke arah keyakinan tersebut.

Namun, korelasi ini mungkin terdorong oleh kenyataan bahwa bentuk soal yang sama digunakan untuk mengukur kedua komponen; lagi pula, semua pernyataan disampaikan menurut segi-segi yang sangat tidak menyenangkan dalam diri Yahudi. Cronbach [1946] telah menunjukkan bahwa manakala para subjek memberikan tanggapannya terhadap kuesioner yang terdiri dari soal-soal yang bentuknya sama, timbulah "kumpulan tanggapan" yang mengarahkan subjek untuk bereaksi secara lebih konsisten dibandingkan jika kuesionernya dibentuk dari soal-soal yang bentuknya berbeda-beda.

Dalam suatu kajian oleh MacKenzie [1948] soal-soal yang bentuknya *berbeda* digunakan untuk mengukur kecenderungan tindakan dan komponen kognitif dalam sikap mereka terhadap Negro. Soal yang terdiri dari lima pilihan ganda yang berkenaan dengan ciri-ciri Negro sebagai pekerja dimasukkan ke dalam komponen kognitif dalam sikap individu terhadap Negro. Digunakan enam soal dengan suatu "skala kesenjangan sosial" untuk mengukur komponen kecenderungan bertindak. Skala semacam ini menuntut agar si subyek menunjukkan kadar keintiman sosial yang akan diterimanya sebagai kelompok sosial. Soal-soal yang berkenaan dengan kecenderungan bertindak--yakni kerelaan untuk "bersama-sama satu kendaraan", "makan bersama", dan "tinggal berdekatan"-- berkorelasi dengan skor-skor pada lima soal berpilihan ganda yang berkenaan dengan ciri-ciri Negro sebagai pekerja, masing-masing korelasinya adalah .48, .52, dan .46. Sebaliknya, kerelaan untuk bekerja dengan Negro dan untuk meningkatkan kemampuan mereka dalam tugasnya ternyata menunjukkan kaitan yang rendah dengan keyakinannya mengenai ciri-cirinya sebagai pekerja ($r =$ masing-masing .30 dan .18). Kajian ini menunjukkan bahwa kadar konsistensi sikap etnis mungkin agak lebih

rendah dibandingkan dengan yang tampak pada kajian-kajian sebelumnya.

Kita dapat berharap menjumpai konsistensi yang lebih tinggi di antara komponen-komponen sikap pada *bagian-bagian yang ekstrem* pada kontinuum valensi. Dan inilah yang oleh Battleheim dan Janowitz [1950] dijumpai dalam kajiannya mengenai prasangka terhadap Negro dan Yahudi, yang didasarkan atas wawancara intensif dengan 150 veteran Perang Dunia II yang tinggal di Chicago. Dalam kedua jenis sikap yang ekstrem terhadap anti-Semitisme (yakni "yang sangat anti-Semitic" dan yang "terang-terangan anti-Semitic") ternyata komponen-komponen kognitif, emosi, dan kecenderungan tindakan sangat konsisten. Para veteran yang mempunyai sikap anti-semitis yang terang-terangan atau yang sangat anti memandang Yahudi menurut hal yang sangat tidak menyenangkan, sangat tidak menyukainya, dan lebih suka mengambil langkah represi yang kuat melawan Yahudi.

Mengenai pertanyaan tentang kecenderungan ke arah konsistensi pada ketiga komponen sikap dalam hal kadar *multipleksitasnya*, ternyata menurut bukti empiris konsistensinya kecil. (Mengenai spekulasi dalam masalah ini, lihat Kotak 5.4.).

ANTAR-HUBUNGAN DALAM KONSTELASI SIKAP

Keseluruhan kumpulan sikap dalam diri individu membentuk konstelasi sikapnya. Dalam bagian ini, kita akan membahas tentang antar-hubungan di antara berbagai sikap dalam konstelasi individu.

KOTAK 5.4: *Suatu tipologi sikap*

Beberapa aspek pertanyaan mengenai konsistensi antar-komponen dalam sikap telah diamati oleh Daniel Katz dan Ezra Stotland, yakni ahli psikologi dari University of Michigan. Para pengarang ini membedakan lima jenis sikap dasar, dan empat di antaranya menarik untuk dibahas di sini.

Asosiasi afektif mengandung kandungan kognitif minimal dan tanpa atau sedikit orientasi tindakan. Jenis sikap ini tidak berkaitan dengan sistem-sistem

kognitif lainnya. Jenis sikap tersebut merupakan tanggapan evolutif yang sangat berdasarkan pada perasaan emosional yang ditimbulkan oleh objek tersebut. Karena sikap tersebut tidak berorientasi atau sedikit berorientasi ke tindakan, maka tidak dimungkinkan untuk membuat prediksi mengenai tindakan-tindakan seseorang melalui pengetahuan kita tentang sosiasi afektifnya.

Sikap-sikap cendekiawan mengandung komponen kognitif yang sarat, selain komponen perasaan, tetapi tidak mengandung orientasi tindakan. Seperti halnya asosiasi afektif, sikap ini tidak dapat digunakan untuk membuat prediksi yang cermat mengenai perilaku.

Sikap-sikap yang berorientasi ke tindakan merupakan kecenderungan tindakan ke arah objek-objek yang dievaluasi dengan kandungan kognitif minimum.

Sikap berimbang berkembang penuh bersama dengan komponen-komponen kognitif yang luas dan orientasi tindakan, sebagai pelengkap bagi komponen perasaan yang kaya. Jenis sikap yang multi-kompleks ini cenderung berkaitan dengan sistem sikap lainnya dalam konstelasi sikap seseorang.

Dari keempat jenis ini, hanya yang terakhir yang tampaknya berciri konsistensi yang tinggi dalam hal kadar multipleksitas antara ketiga komponen sikap.

Katz, D. dan Statland, E.A. preliminary statement to a theory of attitude structure and change. Dalam S. Koch (Ed), Psychology: a study of science, Vol. 3, New York: McGraw-Hill, 1959.

Sebagaimana telah kita lihat bahwa kognisi dapat berbeda-beda dalam hal kadar isolasinya atau antar-hubungannya dengan kognisi lain (lihat Bab 2), demikian juga halnya dengan sikap. Misalnya, seseorang dapat mempunyai sikap sangat tidak suka terhadap pajak pendapatan pribadi tetapi sikap ini mungkin tidak berkaitan dengan sikap-sikap ekonomik lain yang dimilikinya, misalnya sikap terhadap perusahaan swasta atau terhadap inflasi. Sikap tersebut berdiri sendiri, terlepas dari sikap-sikapnya yang lain. Sebaliknya, sikap lain dari individu tersebut dapat sangat berkaitan dengan keseluruhan kumpulan sikap, yang mempengaruhinya atau dipengaruhi olehnya. Jadi, sikap-sikap terhadap Gereja Katolik Roma dapat dikaitkan dengan sejumlah besar sikap-sikap yang berkaitan, misalnya mengenai sistem politik, ilmu, sanjak, seni, hubungan kekerabatan. Sikap-sikapnya ke arah hal-hal ini akan cenderung teratur dan tersusun secara sangat saling berkaitan dengan sikapnya terhadap Gereja Katolik.

Hanya beberapa sikap saja yang dapat dianggap ada dalam keadaan yang benar-benar terpisah. Kebanyakan sikap membentuk *kelompok* dengan sikap-sikap lain. Kadar terbentuknya semua sikap seseorang ke dalam pola yang teratur dan komprehensip dapat dianggap sebagai indikasi bagi kadar kesatuan kepribadian (*unity of personality*). Individu jarang sekali menampakkan kadar yang demikian tinggi dalam kesatuan sikap-sikapnya sehingga kita dapat mengatakan bahwa ia mempunyai ideologi atau filsafat hidup tunggal. Biasanya, ideologi seseorang dalam politik, agama, seni, ilmu pengetahuan agak terpisah-pisah. Akan tetapi pernyataan ini pun memerlukan kualifikasi. Kita tidak boleh beranggapan bahwa dalam setiap bidang kehidupan manusia yang dapat kita beri label nama yang jelas perlu ada kelompok sikap-sikap yang homogen. Yang lebih dimungkinkan adalah bahwa dalam diri seseorang kelompok sikap-sikap mana pun akan mencakup sikap-sikap yang heterogen, misalnya beberapa sikap politik, agamis, dan ilmiah.

Upaya Ferguson [1939] untuk memisahkan sikap-sikap sosial yang utama menggambarkan konsep kelompok sikap. Ia mengujikan 10 skala sikap Thurstone (lihat Kotak 5.6 untuk pembahasan tentang teknik penskalaan sikap menurut Thurston) kepada 10 sampel dari 185 mahasiswa. Kesepuluh skala tersebut dirancang untuk mengukur sikap terhadap perang, realita Tuhan, patriotisme, perlakuan terhadap penjahat, hukuman mati, sensor, evolusi, kontrol kelahiran, hukum, dan komunisme.

Antarhubungan antara kesepuluh skor sikap digarap melalui analisis faktor untuk menetapkan jumlah terkecil dalam kelompok sikap dasar yang akan dapat menjelaskan antarhubungan. Ferguson menemukan bahwa yang berlaku adalah tiga kelompok sikap yang utama. Ketiga kelompok sikap utama ini diberinya nama "keagamaan", "kemanusiawan", dan "nasionalisme". Keagamaan menunjukkan sikap-sikap terhadap evolusi, Tuhan, dan kontrol kelahiran; kemanusiawan menunjukkan sikap terhadap hukuman mati, perlakuan terhadap penjahat, dan perang; nasionalisme menunjukkan sikap terhadap Komunisme, hukum, penyensoran, dan patriotisme.

KESESUAIAN (KONSONANSI) CIRI KELOMPOK SIKAP

Kita telah melihat bahwa unsur-unsur kognitif yang membentuk suatu sistem dapat saling bersesuaian satu sama lain, yakni menjadi saling cocok, harmonis, "sesuai", atau unsur-unsur tersebut sampai kadar tertentu dapat saling tidak sesuai, yakni tidak cocok atau berlawanan (lihat bab 2). Demikian juga, kelompok sikap dapat bervariasi menurut kadar kesesuaian di antara sikap-sikap yang membentuknya. Beberapa kelompok sikap dapat dilihat menurut tingginya kadar harmoni internal; kelompok sikap lain dapat dilihat melalui harmoni yang lebih rendah kadarnya.

Campbell, Converse, Miller, dan Stokes [1960] mengamati efek kadar kesesuaian (konsonansi) terhadap perilaku politik, di antara komponen sikap-sikap dalam kelompok sikap politik. Dikenali adanya enam objek sikap yang tampaknya paling kelihatan sebagai objek sikap umum dalam pemilihan presiden tahun 1956. Keenam objek ini adalah atribut pribadi Stevenson, calon partai Demokrat; atribut pribadi Eisenhower, calon partai Republik; kelompok-kelompok yang terlibat dalam politik dan masalah interes kelompok yang mempengaruhi mereka; masalah kebijakan dalam negeri; masalah kebijakan luar negeri; catatan bandingan dari partai Demokrat dan Republik dalam menangani urusan pemerintahan.

Sejumlah orang sebagai sampel, yang dirancang agar mewakili elektorat nasional, diwawancara sesudah pemilihan umum. Dibuatlah ukuran-ukuran valensi sikap bagi masing-masing individu dalam sampel terhadap objek-objek yang terdaftar di atas.

Ukuran-ukuran ini mencerminkan arah partisan dari setiap sikap individu terhadap masing-masing dari keenam objek tersebut (pro-Republik, netral, atau pro-Demokrasi) dan intensitas sikap partisan (seberapa kuat pro-Republik atau pro-Demokrasi sikap individu terhadap masing-masing dari keenam objek). Ukuran-ukuran valensi ini mempermudah kita untuk menentukan secara kasar kadar kesesuaian di antara sikap-sikap politik seorang individu. Misalnya, seseorang mempunyai sikap-sikap yang sesuai yang menyukai

Eisenhower dan jika menyukai pandangan partai republik mengenai kebijakan luar negeri, sebagaimana juga seseorang yang tidak menyukai Eisenhower maupun kebijakan partai Republik; akan tetapi orang yang menyukai Eisenhower dan tidak menyukai pandangan partai Republik atau yang tidak menyukai Eisenhower tetapi menyetujui pandangan partainya mempunyai sikap-sikap politik yang tak berasesuaian (disonan).

Akibat-akibat disonansi sikap terhadap perilaku politik ternyata banyak sekali dan sifatnya perfasif (meresap). Kadar konsonansi sikap mempengaruhi cepat tidaknya keputusan seseorang memberikan suaranya: persentase seseorang yang keputusannya lambat meningkat secara konsisten bersama dengan meningkatnya kadar disonansi sikap. Lebih jauh lagi, orang yang sikap politiknya mempunyai kadar disonansi tertentu cenderung memberikan suaranya untuk Presiden dengan rasa kurang antusias, ia lebih cenderung untuk memilih-milah kertas suaranya dalam memilih calon-calon lain, dan ia bahkan tampaknya tidak ingin memilih.

REKAPITULASI

Sampai kadar tertentu tindakan individu diatur oleh *sikapsikapnya*. Suatu sikap dapat didefinisikan sebagai sistem tiga komponen yang kekal (terus ada) yang berpusat pada satu objek tunggal: keyakinan mengenai objek-- yakni *komponen kognitif*; efek yang berkaitan dengan objek-- yakni *komponen perasaan*; dan kecenderungan untuk bertindak dalam kaitannya dengan objek-- yakni *komponen kecenderungan tindakan*.

Komponen-komponen sikap dapat berbeda dalam hal *valensi* dan *multipleksitas*. Valensi adalah kadar disukainya atau tidak disukainya objek suatu sikap. Jadi, sikap tertentu dapat sangat mencakup keyakinan yang menunjukkan ia menyukai objeknya, perasaan yang lumayan mengenai kesukaannya, dan kecenderungan kecil untuk bertindak secara menyenangkan (menunjukkan kesukaan) dalam kaitannya dengan objek tersebut. Multipleksitas adalah variasi jumlah dan jenis unsur yang membentuk komponen. Jadi, komponen kognitif

dalam sikap dapat mencakup sekumpulan lengkap keyakinan mengenai objek; komponen perasaan mungkin berupa kecintaan (kesukaan) terhadap objek yang sifatnya relatif sederhana dan tidak dibeda-bedakan; dan komponen kecenderungan tindakan dapat bersifat multipleks, yakni bahwa individu siap mengambil berbagai tindakan jaga-jaga terhadap objek. Kebanyakan bukti yang ada menunjukkan bahwa ada kecenderungan umum terhadap adanya konsistensi di antara komponen-komponen sikap dalam hal valensi dan multipleksitasnya.

Berbagai sikap seseorang dapat berbeda dalam hal kadar isolasinya dari satu sama lain atau kadar saling *antarkaitannya*. Hanya sedikit sikap yang muncul dalam keadaan benar-benar terpisah. Kebanyakan sikap membentuk *kelompok* (cluster) dengan sikap lain, tetapi hanya sedikit sikap individu yang menunjukkan kadar antarkaitan yang sedemikian tinggi sehingga dapat kita katakan bahwa orang tersebut memiliki ideologi tunggal. Kelompok sikap bervariasi menurut kadar *konsonansinya*.

Metode dan masalah dalam pengukuran sikap

Untuk menggunakan konsep sikap dalam memahami dan memperkirakan tindakan, kita memerlukan ukuran-ukuran yang dapat dipercaya dan valid. Pengukuran sikap, sebagaimana halnya dengan semua determinan psikologis, perlu bersifat tidak langsung. Sikap dapat diukur hanya dengan berdasarkan kesimpulan yang ditarik dari tanggapan-tanggapan individu terhadap objek-- yakni tindakannya yang nyata dan pernyataannya mengenai keyakinan, perasaan, dan kecenderungan untuk bertindak dalam kaitannya dengan objek.

SKALA-SKALA SIKAP

Dari semua metode untuk mengukur sikap, sejauh ini yang paling banyak digunakan dan dirancang dengan sangat hati-hati serta diujikan adalah yang disebut skala sikap. Sebenarnya, kebanyakan skala sikap hanya berkenaan dengan pengukuran valensi. Namun, baru-baru ini ada upaya untuk mengembangkan skala yang mengukur multipleksitas komponen kognitif dalam sikap (lihat Kotak 5.5).

KOTAK 5.5 Pembuatan skala multipleksitas

Ulf Himmelstrand, seorang sosiolog bangsa Swedia di University of Upsala, telah mengembangkan suatu skala untuk mengukur kadar pembedaan kognitif atau multipleksitas suatu sikap.

Dalam suatu tes mengenai praktik-praktik membesarkan anak. Himmelstrand memasukkan enam pernyataan yang secara sengaja dibuat kabur. Misalnya, salah satu pernyataan tersebut berbunyi, "Saudara tidak dapat membesarkan anak tanpa mencintainya". Di belakang masing-masing pernyataan ini, para subjek ditanya: "Bila membaca *isi* atau bentuk pernyataan di atas, apakah ada yang secara spontan ingin Saudara komentari" Jika ya, tulislah komentar Saudara di sini".

Pada sampel 215 mahasiswa calon guru, 128 memberikan komentar terhadap satu pernyataan atau lebih dari keenam pernyataan tersebut. Dua hakim (penilai) menggolongkan komentar tersebut ke dalam tiga kategori berikut ini:

- (a) Menyatakan kembali dan menanyakan pertanyaan retoris (pertanyaan yang tidak meminta jawaban) yang sifatnya mengulang isi pernyataan.
- (b) Mengajukan pertanyaan mengenai makna istilah yang digunakan dalam pernyataan; yang menunjukkan bahwa banyak makna bagi kata yang sama; membatasi keterpercayaan (reliabilitas) pernyataan agar sesuai dengan sudut pandang kita secara lebih tepat; menyampaikan argumentasi melalui sebab-akibat.
- (c) Membuat gambaran yang terinci mengenai suatu situasi di mana pernyataan tersebut mungkin berlaku, sebagai cara membuat pernyataan yang lebih tepat; membuat rujukan yang lebih terinci mengenai: dalam kondisi apa pernyataan tersebut dapat diberlakukan atau tidak dapat diberlakukan; secara *agak ekstensif* menyampaikan pernyataan menurut pernyataan sebab-akibat.

Komentar-komentar dalam kategori (c), yang dianggap menampakkan kadar pembedaan kognitif yang paling tinggi, secara manasuka (arbitrer) diberi beban +3; komentar dalam kategori (b) diberi nilai +2; komentar "kosong dan tidak membeda-bedakan dalam kategori (a) diberi nilai -1. (skor nol diberikan apabila subjek tidak memberikan komentar terhadap pernyataan tertentu).

Skor-skor tersebut dijumlahkan (se cara aljabar) untuk keenam pernyataan tersebut dalam rangka memperoleh indeks pembedaan kognitif bagi masing-masing subjek. Himmelstrand menemukan bahwa indeks ini ternyata bermanfaat dalam kajiannya mengenai sikap terhadap praktik-praktik membesarkan anak.

Himmelstrand, U. Social pressures, attitudes, and democratic processes. Stockholm: Almqvist and Wiksell, 1960.

Suatu skala sikap terdiri dari sejumlah pernyataan atau soal yang ditanggapi oleh seseorang. Pola tanggapannya menimbulkan suatu cara

untuk menyimpulkan sikapnya. Skala-skala tersebut sangat berlainan jenisnya dan metode pembuatannya, tetapi bagaimana pun tujuannya sama: untuk memberikan posisi numerik kepada seseorang dalam suatu kontinuum, yakni suatu posisi yang menunjukkan, misalnya, valensi sikapnya terhadap objek tertentu.

KRITERIA UNTUK MEMILIH SOAL-SOAL SKALA. Dalam menentukan soal mana yang akan dimasukkan dalam skala, dan berapa banyak soal yang dibutuhkan, dapat ditentukan melalui kriteria berikut ini:

1. *Fungsi diskriminasi.* Suatu soal harus dapat membedakan: orang yang gambaran sikapnya berbeda pasti akan menanggapi soal tersebut dengan cara yang secara sistematis berbeda.

Kadang-kadang hubungan diagnostik suatu soal dengan ciri sikap yang kita ukur dapat jelas-jelas dijamin adanya dengan cara mewujudkan isi soal secara langsung dalam objek sikap. Misalnya, untuk menyakinkan sikap terhadap kebijakan luar negeri Rusia, suatu soal dapat ditulis sebagai berikut: "Rusia benar-benar membuat PBB terpaksa bekerja". Persetujuan atau ketidaksetujuan seseorang terhadap hal ini akan menampakkan sesuatu hal yang menyangkut valensi komponen kognitif dalam sikapnya terhadap kebijakan luar negeri Rusia.

Namun, kadang-kadang isi suatu soal mungkin tidak menampakkan hubungan yang jelas tersebut dengan objek. Dikarenakan adanya antar-hubungan sikap-sikap, maka sikap tertentu mana pun pada seseorang akan cenderung mempengaruhi penilaian kita mengenai segala sesuatu yang kaitannya tidak langsung dengan objek sikap yang sedang kita ukur. Jadi, sebagai contoh, suatu soal dalam suatu skala untuk mengukur sikap terhadap Komunisme mungkin dapat berbentuk sebagai berikut: "Nilai-nilai religius paling penting dalam kehidupan seseorang". Persetujuan atau ketidaksetujuan terhadap pernyataan ini yang dijumpai dalam uji awal akan sangat berkaitan dengan sikap seseorang terhadap Komunisme, sehingga soal tersebut dapat digunakan sebagai soal pembeda dalam suatu skala,

meskipun rujukan yang diwujudkannya adalah terhadap agama dan bukannya terhadap Komunisme.

2. *Ketajaman diskriminasi.* Soal juga harus dapat membedakan setajam mungkin. Jadi, semua orang yang memberikan persetujuannya terhadap pernyataan yang menyenangkan (memuji) yang berkenaan dengan objek sikap yang letaknya hendaknya lebih jauh ke arah ujung (skala) yang menyenangkan (favorable) dalam skala sikap dibandingkan dengan segala ketidaksetujuan terhadap pernyataan tersebut; idealnya, hendaknya tidak ada overlap. Dalam memilih soal untuk suatu skala, yang dipilih adalah yang menunjukkan overlap terkecil, sehingga dapat menjadi pembeda (diskriminator) yang paling tajam.

3. *Diskriminasi pada keseluruhan skala.* Tidak hanya perlu bagi kita untuk memisahkan domba dari kambing, kawan dari lawan. Pro dan kontra; juga perlu bagi kita untuk dapat membedakan pembedaan yang lebih halus. Kita harus mampu memisahkan domba yang lebih ekstrem dari domba yang kurang ekstrem, kambing yang lebih ekstrem dengan kambing yang kurang ekstrem.

Kadar pembedaan efektif dapat bervariasi pada tempat-tempat yang berbeda dalam skala sikap. Jadi, perbedaan sikap di antara orang-orang yang menjurus ke arah tengah-tengah skala dapat diukur secara terpercaya (reliable), sedangkan perbedaan sikap di antara orang-orang yang jatuhnya berdekatan dengan skala ekstrem mungkin kabur. Misalnya, di luar kadar favorabilitas (kesukaan atau menyenangkan) yang sifatnya tertentu, suatu skala mungkin tidak dapat membedakan orang; reaksioner yang fanatik tidak dibedakan secara terukur dengan reaksioner yang kuat. Implikasi sosial dari kelemahan skala sikap ini mungkin sifatnya serius dalam beberapa hal. Seringkali, mereka yang ekstrem, fanatik lah yang memainkan peran yang menentukan dalam peristiwa-peristiwa sosial, dan orang-orang inilah yang harus kita tetapkan skalanya. Kadang-kadang skalanya tidak memadai dalam hal ini, dan ini mungkin disebabkan adanya kesulitan teknis dalam menemukan soal-soal yang akan benar-benar membedakan bagian-bagian yang ekstrem dalam suatu skala.

4. *Jumlah soal minimal untuk keterpercayaan.* Semakin banyak jumlah soal dalam suatu skala, semakin tinggilah keterpercayaannya. Hal ini karena "kekeliruan pengukuran" yang tidak relevan cenderung terbuang. Sekalipun seorang individu mungkin memberikan makna yang unik terhadap berbagai soal yang menyebabkan adanya distorsi dalam pengukuran, tampaknya distorsinya tidak akan mengarah ke arah yang sama. Semakin besar jumlah soal, semakin berkuranglah bahaya distorsi dalam satu atau lain arah. Namun, pertimbangan mengenai efisiensi dan kepraktisan dalam pengujian secara tajam membatasi jumlah total soal yang dapat secara enak dimasukkan dalam skala sikap.

JENIS-JENIS SOAL. Ada dua jenis soal yang utama yang telah digunakan dalam membuat skala sikap. Jenis yang paling banyak dipakai adalah pernyataan evaluatif mengenai objek yang menunjukkan komponen kognitif dan perasaan.

Soal-soal evaluatif berikut ini diambil dari skala Thrustone yang digunakan untuk mengkaji sikap terhadap pribumi di Afrika Selatan [ManCrone, 1037]. Nilai skala pada setiap soal diberi kurung di sebelah kirinya. Nilai skala suatu soal merupakan perwujudan numerik dari penempatannya pada kontinuum yang mengandung 11 titik kesukaan-ketidaksukaan. (Untuk pembahasan lebih lanjut mengenai makna nilai skala, lihat Kotak 5.6.).

- (10.2) Gagasan untuk melakukan kontak dengan kulit hitam atau kulit berwarna gelap pada orang pribumi menimbulkan perasaan ngeri dan muak pada saya.
- (8.4) Menurut saya, orang pribumi sangat kekanak-kanakan dan tidak bertanggung jawab sehingga ia tidak dapat diharapkan mengetahui apa yang terbaik baginya.
- (3.1) Menurut saya, dengan memberikan batasan seperti "Bar untuk kulit berwarna" kepada orang pribumi tampaknya berarti bahwa secara ekonomi orang kulit putih sebenarnya meng-eksploitir mereka.

KOTAK 5.6: *Pentingnya keempat soal Thurstone*

L.L. Thurstone dan E.J. Chanve, ketika berada di University of Chicago, menggunakan metode interval yang tampak sama untuk membuat suatu skala yang mengukur sikap terhadap gereja.

Ada 130 pernyataan yang menunjukkan pandangan yang menunjukkan kesukaan dan ketidaksukaan terhadap gereja, yang dikumpulkan dari berbagai sumber. Pernyataan-pernyataan tersebut kemudian diberikan kepada sejumlah besar penilai bersama-sama dengan 11 kartu yang bertuliskan huruf A sampai K. Kartu-kartu ini kemudian diatur secara alfabetis di depan penilai, yang diberi instruksi sebagai berikut:

Pada kartu A, letakkan dua pernyataan yang menurut Anda mengekspresikan *apresiasi* tertinggi mengenai gereja. Pada kartu F, masukkan pernyataan yang menyatakan pandangan netral. Pada kartu K, masukkan pernyataan yang menyatakan *depresiasi* yang terkuat mengenai gereja. Pada sisa kartu, aturlah pernyataan sesuai dengan kadar apresiasi atau depresiasi yang dinyatakan di dalamnya.

Untuk membuat agar suatu nilai tunggal menggambarkan posisi suatu pernyataan pada skala 11 titik tersebut, maka ditentukanlah titik median (tengah-tengah) dalam posisi tersebut yang dilekatkan kepada pernyataan tersebut oleh para penilai. Median inilah yang merupakan *nilai (value) skala* dari pernyataan tersebut. Untuk memperoleh suatu ukuran yang objektif bagi kadar ketaksaan (ambigu) suatu pernyataan, Thurstone dan Chanve menghitung rentangan antar-kuartil, atau Q, pada distribusi penilaian yang diperoleh bagi pernyataan tersebut. Kecocokan yang kadarnya tinggi antar para penilai pada nilai skala suatu pernyataan menghasilkan sebuah nilai Q yang kecil; Kecocokan yang relatif rendah atau sedikit menghasilkan suatu nilai Q yang besar.

Sesudah nilai skala dan Q bagi masing-masing pernyataan dibuat, ke 130 pernyataan itu kemudian diberikan kepada sample 300 orang yang meminta mereka untuk memeriksa pernyataan-pernyataan yang isinya mereka setujui. Jawaban-jawaban mereka kemudian dianalisis untuk mengkaji konsistensi internal dari pernyataan-pernyataan itu. Jika para subjek dalam sampel yang menyetujui suatu pernyataan tertentu ternyata mendukung pernyataan-pernyataan lain yang mempunyai nilai skala yang sangat berbeda, maka pernyataan tersebut ditolak dan dianggap tidak relevan dengan sikap yang sedang diukur. Jika subjek dalam sampel yang menerima (menyetujui) pernyataan tertentu hanya memilih dan menandai pernyataan yang serupa dengan dalam nilai-nilai skala, maka pernyataan tersebut dianggap lolos dalam kriteria relevansi.

Marilah kita sekarang melihat pentingnya empat dari 130 pernyataan untuk memberikan gambaran tentang bagaimana kita mempertahankan atau membuang soal-soal dalam pembuatan skala final:

Pernyataan 23. "Saya tertarik pada gereja yang indah yang menekankan peran estetis dalam kehidupan." Pernyataan ini (nilai skalanya 4.1) dibuang karena ternyata tidak relevan. Baik anggota gereja yang paling taat ataupun yang ateis yang paling terang-terangan sama-sama menerima pernyataan ini. Keduanya dapat menikmati bangunan yang indah.

Pernyataan 8. "Saya yakin bahwa gereja mempunyai pengaruh yang baik bagi kelas sosial yang lebih rendah dan tak berpendidikan tetapi tidak punya nilai bagi kelas yang lebih tinggi dan lebih berpendidikan". Pernyataan ini (nilai skalanya 6.7) dibuang karena ternyata taksa (ambigu). Nilai Q-nya 3.6 dan merupakan nilai Q tertinggi yang diperoleh. Pernyataan tersebut bersifat ganda, dan para penilai tidak dapat menyetujui posisi skalanya.

Pernyataan 50. "Saya merasa bahwa layanan gereja memberikan inspirasi kepada saya dan membantu saya merasa paling bersemangat pada minggu berikutnya". Pernyataan ini (nilai skala 1.7) dipertahankan. Pernyataan tersebut tidak taksa (Q 1.4) dan ternyata merupakan pernyataan yang relevan.

Pernyataan 66. "Menurut saya gereja adalah tempat untuk mengajar agama kepada anak muda dan orang tua dan penting bagi setiap masyarakat". Pernyataan ini nilai skala 1.5) tidak digunakan karena tidak perlu. Meskipun tidak taksa, pernyataan tersebut (Q 1.4) dan memenuhi kriteria relevansi, terlalu serupa dalam nilai skalanya dengan pernyataan 50.

Thrustone, L.L. dan Chave, E.J.. The measurement of attitudes. Chicago: Univer. of Chicago Press, 1929.

Soal-soal evaluatif berikut ini diambil dari skala Likert (Skala Internasionalisme) yang digunakan oleh Murphy dan Likert [1938]. Jumlah dalam kurung di bawah masing-masing alternatif merupakan nilai skor bagi alternatifnya. Pada soal yang positif, skor 5 diberikan untuk "sangat setuju sekali", skor 4 diberikan untuk "setuju" dan sebagainya sampai skor 1 untuk "sangat tidak setuju". Pada soal-soal negatif, sistem skor-nya dibalik.

Demi kepentingan perdamaian permanen, kita harus rela secara mutlak menyelesaikan semua perbedaan dengan bangsa lain yang tidak dapat kita selesaikan melalui diplomasi.

Sangat setuju	setuju	tidak tahu	tidak setuju	sangat tidak setuju
(5)	(4)	(3)	(2)	(1)

Kita harus memperjuangkan kesetiaan kepada negara kita sebelum kita dapat mempertimbangkan persaudaraan dunia.

Sangat setuju	setuju	tidak tahu	tidak setuju	sangat tidak setuju
(5)	(4)	(3)	(2)	(1)

Jenis soal yang kedua, yang digunakan hanya dalam beberapa skala, terdiri dari gambaran mengenai tindakan tertentu terhadap objek sikap dalam situasi tertentu. Subjek penelitian diminta untuk menunjukkan apakah ia akan bertindak secara khusus tersebut ataukah tidak. "Soal tindakan" berikut ini diambil dari skala Thurstone yang dikembangkan oleh Rosander [1937] untuk mengukur sikap terhadap Negro. Nilai skala bagi masing-masing soal diberikan dalam kurung di sebelah kiri.

- (1.2) Anda sedang mandi di pantai. Beberapa orang Negro mendekat dan masuk ke dalam air di dekat Anda. Anda mulai berkelahi dengannya.
- (6.2) Dalam masyarakat tempat Anda tinggal, seorang Negro menikah dengan gadis kulit putih. Anda tidak peduli.
- (11.5) Sebuah keluarga Negro pindah ke daerah tempat Anda tinggal. Anda mengundang mereka ke rumah Anda.

CARA-CARA PEMBUATAN SKALA

Terdapat lima metode yang utama untuk membuat skala bagi pengukuran sikap.

METODE INTERVAL YANG SAMA. Pada awal sejarah pengembangan skala sikap, Thurstone dan rekan-rekannya [Thurstone, 1929; Thurstone, 1931; Thurstone dan Chave, 1929] menemukan suatu metode pembuatan skala sikap yang telah kita rujuk di atas. Mereka menerbitkan sejumlah skala pengukuran sikap yang sifatnya khusus terhadap peperangan, gereja, hukuman mati, evolusi, Negro, kontrol kelahiran, sensor, Cina, dsb. Skala Thurstone dapat dikembangkan untuk mengukur sikap terhadap objek apa saja, dan metodenya telah banyak digunakan oleh para peneliti lain. Yang mendasar pada metode

ini adalah digunakannya penilai (judge) untuk memberikan nilai skala terhadap masing-masing soal dalam tes. (Langkah-langkah dalam pembuatan suatu skala Thurstone dirinci dalam Kotak 5.6).

Salah satu dari kritik yang utama terhadap metode interval sama adalah bahwa sikap para penilai dapat mempengaruhi penilaian mereka. Karena, sebagaimana yang dinyatakan oleh Thurstone dan Chave, "Jika suatu skala dianggap valid, maka nilai skala dari pernyataan-pernyataan tersebut tidak boleh terpengaruh oleh opini orang-orang yang membantu membuatnya".

Kajian-kajian lebih awal [Hinckley, 1932; Ferguson, 1935; Pintner dan Forlano, 1937] semuanya menunjukkan bahwa sikap para penilai tidak mempengaruhi nilai skala pada soal. Dalam kajian oleh Hinckley, terdapat 114 pernyataan mengenai negro yang diberi nilai skala oleh sekelompok mahasiswa kulit putih dari selatan yang dulunya berprasangka terhadap negro dan juga oleh sekelompok mahasiswa kulit putih dari utara yang dulunya suka kepada negro, Korelasi antara nilai skala yang diperoleh dari kedua kelompok penilai tersebut adalah. 98. Sikap si penilai tampaknya tidak ada kaitannya dengan penilaianya yang berkaitan dengan penempatan soal secara sesuai pada kontinuum favorabilitas (suka-tidak suka).

Temuan ini sangat bertentangan dengan prinsip selektivitas kognisi (lihat bab 2). Hovland dan Sherif [1952] dan Sherif dan Hovland [1953] melakukan penelitian yang memecahkan kontradiksi ini. Para peneliti ini mengkritik kajian-kajian sebelumnya karena tidak menggunakan penilai dalam sikap-sikap yang ekstrem. Mereka menunjukkan bahwa Hinckley, dalam menolak penilai yang dianggapnya ceroboh sewaktu menyortir 30 pernyataan atau lebih dalam satu kategori (yakni prosedur yang disarankan oleh Thurstone), mungkin telah menyisihkan para penilai yang mempunyai sikap yang paling ekstrem.

Dalam replika kajian Hinckley, Hovland dan Sherif meminta empat kelompok penilai untuk menyortir 114 pernyataan yang sama yang telah digunakan oleh Hinckley. Keempat kelompok penilai tersebut adalah (1) Sarjana negro dan mahasiswa negro; (2) mahasiswa

kulit putih yang pro-Negro sebagaimana dilihat dalam kegiatannya; (3) mahasiswa kulit putih yang saat itu tidak diseleksi dalam hal sikapnya Negro; (4) Mahasiswa kulit putih anti-Negro sebagaimana tampak dalam skor skala Likert.

Hovland dan Sherif menemukan bahwa jika kriteria penilai penyisihan yang memilih-milah 30 pernyataan atau lebih dalam satu kategori tunggal diterapkan terhadap data mereka, lebih tiga-perempat dari para penilai berbangsa negro dan dua-pertiga dari penilai kulit putih yang pro-Negro akan tersisihkan. Temuan ini mempertegas dugaan mereka bahwa penggunaan kriteria ini cenderung menyisihkan penilai dengan sikap ekstrem.

Nilai-nilai skala yang diperoleh dari para penilai negro dan penilai kulit putih yang pro-Negro ternyata secara signifikan berbeda dengan nilai-nilai skala yang diperoleh dari para penilai kulit putih yang tak diseleksi. Para penilai dengan sikap ekstrem terhadap negro menyatakan sejumlah besar pernyataan dalam kategori-kategori ekstrem. Arah pemindahannya bersifat sistematis. Para penilai dengan sikap yang sangat pro-Negro memindahkan soal-soal ke arah ujung *anti* dalam skala. Jadi, suatu soal yang oleh orang "netral" akan dinilai sebagai hal yang agak menyenangkan ternyata dinilai tidak secara menyenangkan oleh para penilai yang sangat anti-Negro. Para penilai dengan sikap anti-Negro cenderung untuk memindahkan pernyataan yang sedikit tidak menyenangkan ke arah ujung *pro* pada skala. Kecenderungan ini dapat dilihat sebagai hal yang menunjukkan perbedaan dalam tingkat adaptasi dari para penilai yang sangat menyenangkan dan yang sangat tidak menyenangkan (lihat bab 2).

Nilai-nilai skala dari 11 pernyataan, yang diperoleh dari lima kelompok penilai yang berbeda, yang diseleksi karena mereka tampaknya sama-sama sesuai bagi para penilai negro dan kulit putih dan karena nilai-nilai tersebut diberi jarak rata-rata pada skala, ditunjukkan dalam Gambar 5.1. Perhatikan bahwa nilai-nilai skala asalnya diperoleh dari Hinckley dan nilai-nilai skala yang diperoleh dari Hovland dan Sherif, dengan menggunakan kriteria Thurstone

untuk menyisihkan para penilai yang ceroboh, ternyata sangat serupa. Nilai-nilai skala yang diberikan kepada soal-soal oleh para penilai kulit putih yang pro-Negro dan oleh para penilai negro juga sangat serupa. Akan tetapi, perhatikanlah bahwa kedua kelompok penilai yang belakangan ini memindahkan soal-soal ke arah ujung yang tidak menyenangkan pada skala yang dinilai netral atau lumayan menyenangkan oleh kedua kelompok penilai yang disebut pertama. Para penilai anti-Negro menunjukkan suatu kecenderungan, sekalipun tidak menonjol, untuk memindahkan soal-soal yang lumayan menyenangkan dan netral ke arah ujung yang menyenangkan pada skala.

GAMBAR 5.1: Nilai-nilai skala dari 11 pernyataan yang dipilih dari skala sikap oleh Thurstone terhadap negro, yang diperoleh dari 5 kelompok penilai yang berbeda. [diadaptasikan dari Hovland dan Sherif, 1952].

PENILAI

Subjek pene-
laian Hinckley

A-6 A-10 B-2 B-5 B-1 B-9 B-15 A-16 B-3 A-6 B-8

Subjek kulit

putih (dengan

menggunakan kri- A-5 A-10 B-2 B-5 B-1 B-3 B-9 A-16 B-8 A-6
teria Hinckley A-15

untuk penyisihan)

Subjek kulit

putih pro-Negro

A-5	B-5	B-2	B-1	B-	B-	A-	B-9	B-8	A-6
A-10				15	3	16			

Subjek bangsa

Negro

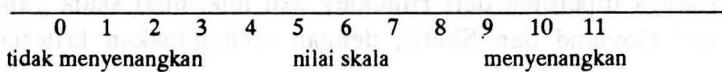
A-	A-B	B-	B-1	B-	B-A-	B-3	B-8	A-6
5	10	5	2	9	15	16		

Subjek kulit

putih anti-

Negro

A-10	A-5	B-5	B-2	B-	B-	B-3	B-9	A-	A-6	B-8
				1	15			16		



Jadi, tampaknya adalah bahwa sikap penilai akan menimbulkan bias (prasangka) dalam penilaianya terhadap soal. Namun, dalam banyak hal efek ini hanya kecil. Hanya para penilai dengan sikap-sikap yang ekstrem yang akan menunjukkan distorsi yang besar.

Edwards [1957] telah menunjukkan bahwa masalah utama yang tak terpecahkan metode pembuatan skala oleh Thurstone merupakan masalah penyeleksian soal-soal yang paling dapat membedakan di antara soal-soal yang mempunyai nilai skala yang kurang-lebih sama. Ia mencatat bahwa soal-soal dengan nilai skala yang kurang-lebih sama dapat bervariasi secara mencolok dalam nilai pembedanya (discriminatory). Jadi, dalam satu hal, soal-soal dalam satu interval tunggal berkorelasi dengan skor total dalam skala, dari 24 sampai 78. Dalam metode Thurstone tidak ada penetapan korelasi semacam itu dan karenanya tidak ada dasar yang objektif untuk memilih soal-soal yang paling membedakan. (Untuk metode mengatasi kelemahan ini, lihat bagian teknik diskriminasi di belakang).

METODE PENILAIAN SIMPULAN

Suatu pendekatan yang berbeda terhadap pembuatan skala sikap telah dikembangkan oleh Likert [1932] dalam kajiannya mengenai berbagai sikap-- terhadap imperialisme, internasionalisme, dan terhadap negro. Prosedur yang digunakannya, yang berbeda dengan teknik Thurstone dalam beberapa hal, melibatkan langkah-langkah berikut: (1) koleksi sejumlah besar pernyataan yang dianggap oleh peneliti sebagai hal yang berkaitan dengan objek yang dikaji; (2) Pemberian pernyataan ini kepada sekelompok subjek yang memberi tanda pada setiap pernyataan tentang apakah mereka sangat setuju, setuju, tidak tahu, tidak setuju, atau sangat tidak setuju; (3) penentuan skor total bagi masing-masing individu dengan menjumlahkan jawaban-jawabannya pada semua soal, dengan memberi kepada masing-masing dari lima kategori di atas dengan skor 5,4,3,2, dan 1, untuk soal-soal yang menyenangkan, dan membalikkan pemberian skor untuk soal-soal yang tidak menyenangkan (lihat skala sikap pada sub-bagian terdahulu); (4) menjalankan analisis soal untuk menyeleksi

soal-soal yang paling bersifat membedakan. Langkah terakhir ini dilakukan dengan menghitung bagi masing-masing soal korelasi antara skor-skor bagi semua soal. Kemudian, soal-soal dengan korelasi tertinggi, yakni yang mengelompok bersama atau yang mengukur hal yang sama dengan soal lain dalam tes, dipertahankan untuk skala akhir. Penggunaan analisis soal dalam metode Likert inilah yang membedakannya dengan metode Thurstone.

Dalam pembuatan skala dengan metode Thurstone perlunya kesesuaian di antara para penilai mengenai penempatan suatu soal pada skala yang tepat mensyaratkan agar isi muatan soal berkaitan secara agak langsung dengan sikap yang sedang diukur. Dalam metode Likert tidak diperlukan hal tersebut. Meskipun isi muatan soal tidak langsung berkaitan dengan objek yang diteliti, melalui korelasinya dengan skor total, soal tersebut terbukti bersifat diagnostik sehingga dapat dimasukkan ke dalam skala final.

Skor yang dihasilkan melalui skala Likert hanya dapat ditafsirkan menurut tempat skor individual secara relatif dalam distribusi skor orang lain; skor tersebut tidak mempunyai makna *absolut*. Penafsiran kemungkinan skor maksimum dan minimum biasanya sudah jelas: skor minimum menunjukkan sikap yang tidak menyenangkan; skor maksimum menunjukkan sikap menyenangkan. Akan tetapi, skor-skor yang jatuh di antara maksimum dan minimum lebih sulit untuk ditafsirkan karena skor yang sejajar dengan titik netral tidak diketahui (lihat sub-bagian "daerah skala netral" di belakang). Jelaslah bahwa tidak berdasar kalau kita beranggapan bahwa daerah netral pada skala Likert sejajar dengan titik-tengah pada kemungkinan rentangan skor-skor. Ini merupakan kelemahan metode tersebut jika kepentingan kita adalah untuk menentukan apakah seseorang menyenangkan atau tidak menyenangkan dalam sikapnya terhadap suatu objek.

SKALA KESENJANGAN SOSIAL. Bogardus [1925] merupakan salah satu dari orang pertama yang merancang suatu teknik untuk secara khusus mengukur dan membandingkan sikap-sikap terhadap kebangsaan yang berbeda. *Skala kesenjangan sosialnya* terdiri dari

sejumlah pernyataan yang diseleksi, secara a priori, untuk merangsang jawaban yang menunjukkan kadar penerimaan subjek terhadap kelompok kebangsaan tertentu.

Perintah dalam skalanya berbunyi sebagai berikut: "Menurut reaksi perasaan saya yang pertama, saya akan dengan rela memasukkan anggota dari setiap suku bangsa (sebagai suatu kelas, dan bukan yang saya ketahui sebagai yang terbaik, bukan juga yang terburuk) ke dalam satu klasifikasi atau lebih yang di bawahnya telah saya beri tanda silang". Ditawarkan tujuh klasifikasi untuk setiap kebangsaan yang akan diatur:

1. ke dalam kerabat dekat melalui pernikahan
2. ke dalam klub saya sebagai sahabat pribadi
3. ke jalan rumah saya sebagai tetangga
4. ke dalam tempat kerja saya
5. ke dalam kewarganegaraan di negara saya
6. hanya sebagai tamu di negara saya
7. akan saya singkirkan dari negara saya.

Pengklasifikasian berjalan secara teratur, dari klasifikasi yang menunjukkan kerelaan untuk menerima kadar hubungan yang dekat dengan kebangsaan sampai klasifikasi yang menunjukkan kerelaan untuk hanya menerimanya sebagai hubungan yang jauh atau tidak ada hubungan sama sekali. Jadi, valensi sikap individu terhadap kebangsaan dianggap menunjukkan kadar keintiman yang tertinggi yang akan diterimanya. Dalam praktiknya, yakni dalam penerapan skala, ternyata bahwa secara relatif terdapat beberapa pembalikan saja, yaitu contoh-contoh di mana kebangsaan diterima oleh seorang individu dan dilakukan hubungan yang lebih dekat, dan kebangsaan yang ditolak olehnya sehingga hubungannya menjauh (misalnya menerima orang Turki sebagai kerabat dekat melalui pernikahan tetapi menolak mereka sebagai tetangga).

Dengan skala kesenjangan sosial ini, dimungkinkan untuk membandingkan sikap-sikap orang-orang yang berbeda terhadap kebangsaan yang sama atau untuk membandingkan sikap-sikap seorang

individu tunggal terhadap berbagai kebangsaan. Skala kesenjangan sosial telah berhasil digunakan secara luas untuk tujuan-tujuan ini dalam penelitian psikologi. Dengan modifikasi yang sesuai, jenis skala ini dapat diadaptasikan untuk mengukur sikap terhadap segala kategori orang. Salah satu adaptasi teknik Bogardus telah dilakukan oleh Crespi [1945] dalam bentuk Termometer Penolakan Sosial untuk mengukur sikap terhadap para antiwajib militer. Pernyataan-pernyataan skalanya adalah sebagai berikut:

1. Saya akan memperlakukan mereka yang antiwajib militer dengan cara yang sama dengan perlakukan terhadap orang lain, meskipun misalnya menerima dia sebagai famili dekat melalui pernikahan.
2. Saya akan menerima mereka yang antiwajib militer hanya dengan menerimanya sebagai kawan.
3. Saya akan menerima mereka yang antiwajib militer hanya dengan menerimanya sebagai teman bicara.
4. Saya tidak ingin melakukan apa pun dengan mereka yang antiwajib militer.
5. Saya merasa bahwa mereka yang antiwajib militer harus dipenjarakan.
6. Saya merasa bahwa mereka yang antiwajib militer harus ditembak sebagai penghianat.

Patut diperhatikan bahwa dalam membuat skala ini Crespi menganggap penting untuk memasukkan langkah 5 dan 6, yang lebih dari sekedar pernyataan "kesenjangan" psikologis dengan kelompok. Hal ini menunjukkan bahwa skala kesenjangan sosial bukanlah alat ukur sikap yang memadai. Sikap negatif yang paling ekstrem memerlukan sesuatu yang lebih dari sekedar kadar kejauhan dengan kelompok; sikap tersebut juga melibatkan suatu hasrat untuk menghukum atau menyakiti atau merusak objek (sasaran) sikap (sebagaimana yang secara tersirat terkandung dalam soal 5 dan 6).

PEMBUATAN SKALA KUMULATIF. Pembuatan skala kumulatif merupakan metode untuk mengevaluasi sekelompok pernyataan untuk menentukan apakah pernyataan tersebut memenuhi persyaratan jenis skala tertentu-- yang biasanya disebut skala Gutman. Skala semacam itu didefinisikan oleh Gutman [1950] sebagai berikut: "Sekelompok soal yang isinya sama akan kita sebut skala jika seseorang dengan tingkat yang lebih tinggi daripada orang lain

ternyata pada setiap soal sama tingginya atau lebih tinggi dari orang tersebut". Sebuah contoh sempurna dari skala Gutman adalah yang berkenaan dengan berat, di mana soal-soalnya berbunyi sebagai berikut: (1) berat saya lebih dari 100 pon; (2) berat saya lebih dari 120 pon; (3) berat saya lebih dari 140 pon, dsb. Dalam skala semacam ini, seseorang yang memberikan tanggapan positif pada soal juga akan merespons secara positif terhadap soal 1 dan 2.

Dalam contoh di atas, kita mengetahui bahwa skalanya hanya mengukur satu dimensi fisik-- yakni berat. Tujuan prosedur Gutman adalah untuk menentukan apakah sekumpulan pernyataan sikap memang mengukur hanya satu sikap ataukah tidak. Jika pernyataan-pernyataan tersebut membentuk suatu skala Gutman, maka pernyataan tersebut berarti menjadi suatu *skala berdimensi tunggal*, yakni pernyataan tersebut hanya mengukur satu sikap. Dalam skala Gutman yang sempurna, skor total dari seseorang akan mempunyai hubungan satu-lawan-satu dengan pola tanggapannya terhadap soal-soal yang membentuk suatu skala. Dengan mengetahui skor keseluruhan seorang individu, akan dimungkinkan untuk *mereproduksi* secara sempurna tanggapan-tanggapannya terhadap masing-masing soal. Umpamakan bahwa kita telah menilai "berat badan" kita dalam angket dengan memberikan skor 1 kepada setiap jawaban "ya" dan skor nol kepada jawaban "Tidak". Jadi, dengan mengetahui bahwa skor total dari seorang subjek adalah 2, maka kita mengetahui bahwa ia tidak menjawab "Ya" terhadap soal 1 dan 2 dan "Tidak" pada soal 3; demikian juga, kita mengetahui bahwa seseorang dengan skor total 3 telah menjawab "Ya" pada soal 1, 2, dan 3.

Tentunya, pereproduksian yang sempurna tidak pernah terwujud dalam skala sikap. Selalu dijumpai ketidak-relevan-an (non-relevansi) sampai kadar tertentu. Jadi, seorang subjek mungkin mendukung pernyataan 50 (nilai skala 1.7) pada Kotak 5.6, tidak berhasil mendukung pernyataan 23 (nilai skala 4.1), dan mendukung pernyataan 8 (nilai skala 6.7). Non-relevansi mengarah ke tidak sempurnanya reproduksibilitas. Berbagai teknik telah dikembangkan untuk memperkirakan *koefisien reproduksibilitas*. Ini merupakan suatu

proporsi yang diharapkan menunjukkan kecermatan, dan dengan kecermatan ini tanggapan-tanggapan terhadap berbagai pernyataan dalam suatu kumpulan dapat direproduksi dari skor total. Gutman telah menyatakan bahwa syarat utama yang diperlukan untuk menentukan apakah suatu kumpulan soal membentuk skala kumulatif atau tidak adalah bahwa koefisien reproduksibilitasnya paling sedikit .90.

Pembentukan skala gaya Gutman telah dikritik karena mengabaikan masalah representatif-tidaknya dalam memilih kumpulan awal suatu pernyataan. Gutman [1945] telah menegaskan bahwa pemilihan suatu sampel pernyataan adalah masalah intuisi dan pengalaman sehingga, validitas muatan/isi dari skala kumulatif tidak mungkin untuk diperkirakan. Dalam banyak skala kumulatif, kumpulan soal mempunyai rentangan isi yang pendek.

TEKNIK PEMBEADAAN SKALA. Edwards dan Kilpatrick [1948] telah mengembangkan suatu metode yang mereka sebut *teknik pembedaan (diskriminasi) skala (scalediscriminating technique)*. Langkah-langkah dalam teknik ini adalah sebagai berikut. Pertama-tama diseleksi sekumpulan besar soal-soal yang bersifat dikotomi. Kemudian para penilai (judges) diminta, sebagaimana dalam metode Thurstone, untuk menyortir soal-soal ini menjadi kategori-kategori sesuai dengan kadar kesukaan/kesenangan. Soal-soal yang secara konsisten tidak dipilih oleh para penilai tersebut akan dibuang karena dianggap taksa (ambigu). Soal-soal sisanya kemudian dipersiapkan dalam bentuk pilihan ganda (*multiple choice*) dengan menggunakan kategori berjawaban *enam* (sangat setuju, setuju, agak setuju, agak tidak setuju, tidak setuju, sangat tidak setuju). Pernyataan dalam bentuk ini diberikan kepada kelompok subjek (responden) baru yang diperintahkan untuk memberikan tanggapan kepada setiap soal dengan memilih alternatif yang paling menampakkan kesetujuan dan ketidaksetujuan mereka terhadap soal itu. Tanggapan dari masing-masing responden (subjek) kemudian diskor untuk memperoleh suatu skor total baginya (responden). Masing-masing soal kemudian dimasukkan dalam analisa soal, sebagaimana dalam metode Likert, dan soal-soal yang tidak bersifat pembeda dibuang. Soal-soal sisanya kemudian dijadikan

dikotomi dan dimasukkan ke dalam pembuatan skala kumulatif. Sebagaimana dapat dilihat teknik diskriminasi skala ini adalah upaya untuk menyatukan metode-metode pembuatan skala yang dikembangkan oleh Thurstone, Likert, dan Guttman. Namun, pendekatan ini, belum diuji secara memadai oleh berbagai peneliti agar memungkinkan kita untuk menentukan kekuatan dan kelemahannya.

DAERAH NETRAL DALAM SKALA

Kita telah menunjukkan bahwa satu atribut pada suatu sikap merupakan valensinya (sikap). Sikap seseorang dapat selalu bercirikan pro dan kontra dengan objek (sasaran). Ini berarti bahwa skala sikap mengandung daerah di mana tandanya berubah. Ini merupakan *daerah netral* dalam skala. Ke arah satu sisi dari daerah ini sikap tumbuh semakin positif; ke arah sisi lain tumbuh semakin negatif. Skor yang jatuh dalam daerah ini harus menunjukkan bahwa sikapnya tidak ada (kosong), karena sebagaimana telah kita katakan, sikap selalu positif atau negatif, menurut kadar tertentu.

Penentuan daerah netral dalam skala sangatlah penting dalam pengukuran sikap. Seringkali, penting sekali untuk mengetahui apakah sikap seseorang berada sedikit agak ke kanan atau sedikit agak ke kiri dari daerah netral tersebut. Jadi, apabila ada polarisasi sikap yang disebabkan oleh suatu krisis, kita dapat memperkirakan bahwa seseorang pada awalnya berada agak ke kiri akan beralih secara kuat/jauh ke kiri daripada ke kanan, demikian sebaliknya.

SKALA-SKALA YANG ADA TIDAK MEMADAI. Jenis-jenis skala yang telah kita tinjau tidak memberikan definisi daerah netral secara memuaskan. Memang, skala Thurstone berupaya untuk melakukan hal ini. Kita perlu ingat bahwa dalam meyakinkan nilai skala pada suatu soal, para penilai (judge) aslinya mengelompokkan soal-soal menjadi 11 kumpulan, termasuk kumpulan tengah atau netral. Karena itu, dapatlah dibantah bahwa skor tengah dalam skala jenis Thurstone merupakan hal yang mendekati daerah netral. Namun, tidak ada jaminan bahwa apa yang tampaknya netral bagi para penilai ternyata sebenarnya netral bagi si subjek (responden).

Dalam skala Likert, sebagaimana yang telah kita nyatakan sebelumnya, penafsiran suatu titik netral sangat taksa sifatnya. Skor seseorang yang berada pada titik tengah pada rentangan pen-skoran dapat diperoleh dengan dua cara yang sangat berbeda: dengan mengambil posisi netral pada kebanyakan soal, atau pada semuanya, atau dengan mengambil posisi yang sangat menunjukkan kesukaan pada soal-soal tersebut serta posisi sangat tidak suka pada soal-soal lain. Kedua cara mencari skor yang sama ini jelas mempunyai makna psikologis yang berbeda. Skor netral yang diperoleh melalui perimbangan yang enak antara penilaian pro dan kontra dapat menggambarkan suatu hasil kecerdasan, sejauh yang menyangkut suatu skala tertentu. Hal ini dapat berarti bahwa skor total merupakan kombinasi dua skor, yang berkaitan dengan dua sikap yang sangat berbeda, yaitu bahwa skala tersebut tidak berdimensi tunggal.

Sebaliknya, seorang individu dapat menerima suatu skor netral karena objek (sasaran) sikap tidak ada padanya. Jelas tidak bermanfaat untuk mencoba mengukur sesuatu yang tidak ada. Namun, sebagaimana telah kita nyatakan sebelumnya, hal ini seringkali terjadi dalam pengukuran sikap sebagai hasil dari penerapan segala jenis skala kepada segala jenis orang tanpa membeda-bedakan dan tanpa analisis awal.

Jadi, ternyata bahwa daerah netral pada dimensi sikap tidak dapat secara memadai dan secara langsung dipastikan dari skala-skala itu sendiri. Tentunya, untuk tujuan-tujuan sederhana, mungkin cukup bagi kita untuk mengetahui bahwa seseorang yang secara kurang-lebih jatuh (berada) di tengah suatu skala mungkin agak dekat dengan daerah netral. Akan tetapi untuk menciptakan daerah netral secara lebih tepat dan lebih ditetapkan secara logis, perlu untuk dipertimbangkan atribut-atribut sikap lain yang terkait.

INTENSITAS DAN DAERAH NETRAL. Seseorang yang mempunyai posisi sikap ekstrem (pro dan kontra) tampaknya akan merasa lebih intens, lebih yakin, dan lebih emosional mengenai suatu masalah dibandingkan dengan seseorang yang mempunyai posisi yang tidak

terlalu ekstrem. Jika kita dapat mengisi (menempatkan) skor-skor skala pada poros horizontal dan mengisi nilai (value) kepastian atau intensitas yang sesuai pada poros vertikal, maka akan dihasilkan sebuah kurva U, di mana intensitas berada di bagian terbawah di tengah dan tertinggi pada yang ekstrem. Pada bagian bawah dari kurva U tersebut merupakan daerah di mana tandanya berubah.

Guttman dan Suchman [1947] menganggap bahwa hubungan antara posisi skala dan intensitas adalah dasar bagi cara yang terinci untuk membentuk daerah netral dalam suatu skala. Pendekatan mereka melibatkan pembuatan skala soal-soal dengan menggunakan metode penskalaan kumulatif (lihat bahasan sebelumnya) dan ditegaskannya intensitas rata-rata atau kepastian yang digunakan menerima atau menolak oleh sejumlah orang sebagai sampel yang sedang diukur. Intensitas atau kepastian rata-rata tersebut kemudian dimasukkan ke dalam posisi dalam skala untuk soal-soal tersebut. Daerah netral dalam skala kemudian dianggap oleh Guttman dan Suchman sebagai tempat terbentuknya kurva yang terbawah. Pendekatan terhadap pembuatan daerah netral tersebut sejauh ini paling meyakinkan dari semua yang pernah diajukan (lihat Kotak 5.7. untuk contoh-contoh intensitas kurva).

KOTAK 5.7: *Intensitas fungsi adalah U*

Edward S. Suchman, ketika menjadi anggota Research Branch dari Information and Education Division pada War department yang mengkaji "the American Soldier" pada perang Dunia II, menganalisis hubungan antara posisi skala dengan intensitas sikap.

Para responden pertama-tama diberi sebuah skala Guttman, dan kemudian diperoleh skor bagi masing-masing responden dengan menanyakan *pertanyaan intensitas* berikut di belakang setiap pernyataan dalam skala:

Seberapa kuat (sangat) perasaan ini mengenai hal ini?

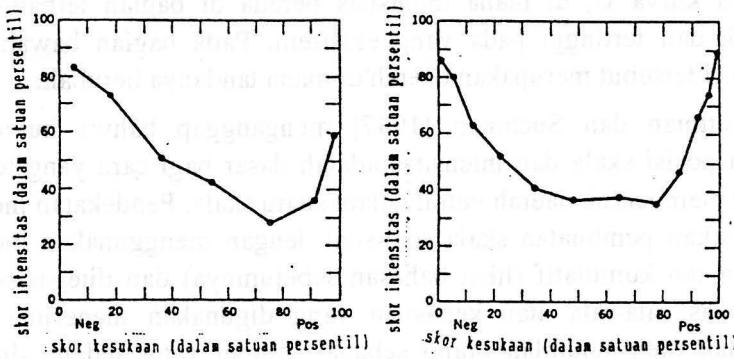
Sama sekali tidak kuat (sangat)

Tidak terlalu kuat

Agak kuat

Amat kuat

Kemudian skor intensitas diubah menjadi persentil dan kemudian dimasukkan ke dalam posisi skala yang sesuai dengan soal. Kurva yang dihasilkannya disebut *kurva intensitas*.



Ilustrasi pada sebelah kiri, "daftar sikap pria terhadap Korps Angkatan Bersenjata Wanita (ABW)", merupakan sebuah contoh dari kurva yang intensitasnya tajam. Terdapat daerah rendah yang ditampakkan (didefinisikan) secara tajam pada nilai persentil ke 57 dalam kontinuum valensi. Daerah rendah ini dianggap sebagai daerah netral, yakni daerah tempat berubahnya tanda. Maka, para tentara yang skor-nya berada di bawah daerah ini (kira-kira 75 persen dari semua tentara yang diuji) didefinisikan sebagai mereka yang mempunyai sikap yang tidak menyenangkan terhadap ABW. Sisa 25 persennya yang skor-nya jatuh di atas daerah netral mempunyai sikap yang menyenangkan.

Ilustrasi di sebelah kanan, "Rasa puas terhadap tugas ketentaraan", merupakan suatu contoh mengenai kurva intensitas yang bagian bawahnya datar. Perhatikan bahwa ada zona neutralitas yang luas yang merentang dari nilai persentil ke 34 ke nilai persentil ke 77 pada kontinuum valensi. Ini berarti bahwa sekelompok besar tentara tidak merasa puas tetapi juga tidak merada tidak puas dengan tugas ketentaraan; mereka sekedar tidak peduli saja.

Suchman, E.a. The intensity component in attitude and opinion research. Dalam S.A. Stouffer dkk, Measurement and Prediction. N.J.: Princeton Univer, Press, 1950.

KETERPERCAYAAN (RELIABILITAS) DAN VALIDITAS SKALA SIKAP

Pertimbangan akhir yang berkenaan dengan segala teknik pengukuran adalah *validitasnya*, yakni seberapa jauh teknik tersebut mengukur hal yang ingin diukur. Validitas suatu teknik sangat

tergantung pada *reliabilitasnya*, yakni seberapa jauh teknik tersebut menghasilkan ukuran yang konsisten. Yang jelas, teknik pengukuran yang reliabel (dapat dipercaya) tentunya valid. Karena itu, sebelum kita beralih ke pertanyaan yang amat penting tentang validitas, maka kita pertama-tama perlu membahas reliabilitas skala sikap.

RELIABILITAS. Pengukuran yang berulang-ulang terhadap sikap seseorang dapat memberikan hasil yang berbeda. Variasi semacam ini dapat menunjukkan adanya reliabilitas internal dari skala itu sendiri, atau mungkin disebabkan oleh dua sumber variasi "eksternal" lainnya: (1) adanya variasi dalam sikap, yang disebabkan oleh perubahan dalam kondisi psikologis saat pengukuran itu dilakukan; (2) benar-benar menunjukkan adanya variasi sikap yang disebabkan oleh waktu. Mungkin ternyata bahwa skor seorang tentara pada suatu skala yang dirancang untuk mengukur sikap terhadap pejabat militer akan berbeda apabila dia diuji di depan umum dan ketika ia diuji secara anomim (variasi jelas). Dan mungkin ternyata bahwa skor-skornya pada skala ini akan berbeda sebelum dan sesudah mengalami memperoleh pengalaman dengan pejabat (variasi yang sebenarnya). Temuan-temuan ini tidak perlu dianggap meragukan reliabilitas skala itu sendiri. Untuk mengevaluasi reliabilitas dari alat ukur itu sendiri, pengaruh dua jenis variasi ini harus dieliminir (disingkirkan).

Reliabilitas suatu skala dapat dipastikan melalui tiga cara yang berbeda: (1) metode *tes dan retes (tes ulang)*, diulangi pengukuran dengan tes yang sama, baik secara langsung diulang atau sesudah beberapa waktu, dan kedua hasilnya dibandingkan; (2) Metode *bentuk-bentuk ekuivalen*, di mana pengukuran pada dua bentuk yang dapat dibandingkan dari tes yang sama tersebut diperbandingkan; (3) Metode *pemisahan separoh* (split-half), skor-skor pada separoh dari tes tersebut dibandingkan dengan skor-skor pada bagian separoh lainnya. Kadar reliabilitas biasanya dinyatakan dalam bentuk koefisien korelasi antara kedua set (perangkat) pengukuran. Metode 'pemisahan separoh' memang menghilangkan kedua sumber varisi "eksternal" tersebut di atas, tetapi metode tersebut dapat mengakibatkan korelasi tinggi yang palsu sifatnya, yang disebabkan oleh

perilaku dari perangkat responsnya (lihat pembahasan terdahulu). Perkiraan reliabilitas yang diperoleh dalam ketiga cara ini tidak perlu sama, dan keputusan yang berkenaan dengan cara yang paling sesuai untuk menentukan realibilitas suatu tes tertentu harus tergantung terutama pada sifat khusus suatu tes dan cara penggunaannya.

RELIABILITAS SKOR-SKOR SKALA SIKAP. Menurut Ferguson [1939], Thurstone melaporkan bahwa pada skala-skala yang muncul dengan interval sama dan yang dibuat melalui arahannya mempunyai reliabilitas "melebihi .8 semuanya, dan sebagian besar .9". Dalam kajiannya sendiri, Ferguson memperoleh koefisien reliabilitas yang retangannya dari .52 sampai sampai .80 untuk dari 20 soal, dan rentangan dari .68 sampai .89 untuk 40 soal.

Reliabilitas skala-skala Likert umumnya lebih tinggi daripada yang dilaporkan melalui skala Thurstone. Murphy dan Likert [1938] membuktikan bahwa skala Internasionalisme mereka dari 24 soal mempunyai reliabilitas yang rentangannya dari .81 sampai .90. Suatu skala Imperialisme menghasilkan koefisien reliability yang rentangannya dari .80 sampai .92; skala tentang negro dari 14 soal menghasilkan koefisien yang rentangannya dari .79 sampai .91.

Skala kesenjangan sosial oleh Bogardus terbukti sangat terpercaya (*reliabel*) untuk mengukur kesenjangan sosial *umum*, sebagaimana dibedakan dengan kesenjangan yang dinyatakan bagi kelompok-kelompok *khusus*. Koefisien reliabilitas .90 atau lebih dengan metode 'pemisahan separoh' telah diterima oleh para peneliti. Hal ini berarti bahwa jika kita mengetahui skor kesenjangan sosial seseorang bagi separoh acak dari sejumlah besar kelompok etnis yang berbeda-beda yang telah diuji, kita dapat memperkirakan dengan baik skor-nya bagi separoh sisanya dari kelompok tersebut.

Skala-skala Guttman telah menghasilkan reliabilitas sekitar .85 dan di atasnya.

VALIDITAS

Apabila reliabilitas suatu skala sikap sudah ditentukan secara memuaskan, maka masalah lainnya adalah memastikan validitas skala

tersebut. Terdapat beberapa pendekatan terhadap penentuan validitas: (1) penentuan oleh para ahli mengenai representatif tidaknya sampel soal; (2) pengukuran terhadap kelompok yang sudah "dikenal", atau jenis orang yang berdasarkan alasan *a priori* jelas akan dapat diduga berbeda dengan sikapnya; (3) kajian mengenai kecermatan prediksi perilaku berdasarkan atas pengukuran sikap.

PENILAIAN PARA AHLI MENGENAI ISI. Jika suatu skala mengukur sampel yang representatif dalam hal segala keyakinan, perasaan dan kecenderungan tindakan yang ada pada suatu objek (sasaran), maka skala tersebut dapat dikatakan mempunyai validitas intrinsik, atau mempunyai *validitas isi* (*content validity*). Representatif-tidaknya isi dapat diperkirakan melalui opini para ahli [lihat Gulliksen, 1950]. Perlu diingat bahwa baik Thurstone maupun Likert, sebagai langkah pertama dalam pembuatan skala mereka, mengumpulkan sampel contoh yang jumlahnya banyak sekali dan heterogen, yang tentunya mencakup semua jenis keyakinan dan sikap yang utama mengenai objek sikap. Jadi, metode pemberian skala ini, dapat dikatakan mempunyai validitas isi untuk mengukur komponen keyakinan dan perasaan dalam suatu sikap. Sebaliknya, kita telah menyatakan terdahulu bahwa metode pembuatan skala kumulatif mempunyai kelemahan. Yakni bahwa ia tergantung hanya pada intuisi dan keterampilan pembuat skala dalam melakukan seleksi awal terhadap soal.

MENGUKUR KELOMPOK YANG SUDAH "DIKENAL". Seringkali terdapat alasan *a priori* untuk beranggapan bahwa jika suatu skala bersifat valid, maka skala tersebut harus membedakan jenis orang tertentu yang sudah didefinisikan menurut arah khusus. Kita hendaknya mempunyai sedikit rasa percaya terhadap suatu skala untuk mengukur sikap terhadap perang jika anggota-anggota yang khas dari suatu organisasi perdamaian tidak menunjukkan skor ke arah posisi anti-perang yang ekstreme.

Suatu skala Likert untuk mengukur sikap terhadap Tennessee Valley Authority, program pelayanan umum berskala besar yang pertama yang dimiliki dan dioperasikan oleh pemerintah, divalidasikan

dengan menerapkannya ke berbagai kelompok orang yang mungkin diharapkan untuk menunjukkan persetujuan yang berbeda mengenai program pelayanan umum jenis ini [Sims, 1938]. Kelompok-kelompok yang skor-nya paling ekstrem adalah sebagai berikut (skor tinggi menunjukkan ketidaksetujuan);

Pegawai edison Co. N.Y.	75
Pemegang saham dalam perusahaan energi swasta	68
Pedagang di daerah TVA	34
Pegawai pemerintah di Washington	23

Metode validasi ini mengandung beberapa kelemahan yang membatasi kebermanfaatannya. Pertama adalah bahwa orang yang ikut organisasi tampaknya akan berbeda dalam banyak hal dengan orang yang tidak ikut. Skalanya harus valid dalam membeda-bedakan anggota-anggota organisasi tetapi mungkin tidak berhasil membeda-bedakan orang lain yang mempunyai sikap sama ekstremnya. Kesulitan kedua adalah bahwa meskipun suatu skala dapat secara valid membeda-bedakan orang-orang yang sikapnya ekstrem, seperti misalnya anggota organisasi, skala tersebut mungkin tidak sama validnya dalam membeda-bedakan antara orang-orang yang mempunyai sikap lebih moderat. Tampaknya tidak memungkinkan bahwa seseorang dapat menemukan semua organisasi yang berbeda yang diperlukan, yang masing-masing secara ideologis menunjukkan posisi skala yang berbeda pada kontinuum sikap; organisasi-organisasi selalu terpusatkan di sekitar posisi yang agak ekstrem. Kesulitan praktis yang ketiga adalah bahwa dalam beberapa sikap, kita tidak dapat menemukan organisasi-organisasi yang secara ideologis menunjukkan yang ekstrem pun.

KECERMATAN PREDIKSI TINDAKAN. Uji praktis yang terakhir mengenai validitas pengukuran sikap dapat tampak pada kebermanfaatan pengukuran untuk memahami dan memperkirakan tindakan individu dalam kaitannya dengan objek sikap.

Secara keseluruhan, hanya sedikit saja contoh-contoh validasi jenis ini. Kajian perintis adalah yang dilakukan oleh Telford [1934] mengenai suatu kala yang mengukur sikap terhadap gereja. Ia meneliti skor rata-rata dari orang-orang yang melaporkan adanya frekuensi kehadiran ke gereja yang berbeda dan menemukan bahwa ada hubungan yang amat jelas antara frekuensi kunjungan ke gereja dan skor sikap (skor tinggi menunjukkan sikap yang tidak menyenangkan):

Frekuensi kunjungan ke gereja Rata-rata skor untuk skala sikap

Selalu	1.91
Seringkali	2.48
Kadang-kadang	3.50
Jarang	4.95
Tidak pernah	6.75

Ini tampaknya menunjukkan suatu validasi yang benar-benar meyakinkan pada skala sikap, tetapi sayangnya kehadiran di gereja tidak dipastikan secara terpisah; peneliti menerima saja laporan individu itu sendiri.

Sejumlah peneliti lain telah menemukan bahwa ukuran verbal terhadap sikap memberikan prediksi tindakan sosial individu dengan kecermatan yang bervariasi. Ada banyak alasan bagi adanya perbedaan (diskrepansi) antara sikap yang dinyatakan dengan perilakunya. Dalam satu hal, tindakan biasanya ditentukan oleh semua faktor psikologis dan oleh banyak sikap. Dalam lain hal, tindakan juga ditentukan secara situasional (lihat Kotak 5.8 dan 5.9). Akhirnya, kita harus ingat juga bahwa tes objek sikap mungkin tidak sama dengan tes objek "tindakan". Misalnya, "Negro" pada skala sikap mungkin merupakan objek yang sangat berbeda bagi orang yang melakukan tes tertulis

dengan yang melakukan interaksi tatap muka. Hanya sejauh ada identitas psikologis dalam dua objek itulah kita dapat mengharapkan bahwa ada kesesuaian antara sikap dan tindakan. Harus ditekankan juga bahwa hubungan ini dapat sangat kompleks sifatnya.

KOTAK 5.8: *Sikap, kata, dan tindakan*

Bernard Kutner, yang waktu itu anggota Kongres Yahudi Amerika, bekerja sama dengan Carol Wilkins dan Penny R. Yarro dalam suatu kajian mengenai perilaku yang bersifat membedakan oleh para manajer restoran kepada negro dalam dua keadaan yang berbeda.

Prosedur mereka adalah sebagai berikut. Tiga wanita muda, dua kulit putih dan satu negro, memasuki aa restoran yang berbeda pada masyarakat bergengsi daerah timur-laut. *Di setiap restoran ia dilayani sama seperti kepada orang lain.*

Dua minggu sesudah restoran tersebut dikunjungi, surat berikut dikirimkan kepada manajer:

Dengan hormat,

Saya dan sekelompok teman saya merencanakan sebuah acara sosial untuk dilaksanakan di Subtown tidak lama lagi. Saya ingin memesan tempat untuk makan malam di restoran Anda. Karena beberapa dari mereka adalah kulit berwarna, saya ingin tanya apakah Anda keberatan akan kedatangan mereka.

Dapatkah Anda memberi tahu saya apakah pesanan saya ini dapat diterima sehingga saya dapat mengaturnya secepat mungkin?

Tujuh belas hari sesudah surat tersebut dikirim, diteleponlah setiap restoran tersebut untuk memesan tempat bagi sekelompok orang termasuk beberapa orang negro. Sehari kemudian, dilakukan lagi telepon 'Kontrol' yang memesan tempat untuk pesta dengan teman-teman tanpa menyebutkan jenis ras. Tabel berikut ini menunjukkan tanggapan tipikal dari para manajer restoran terhadap surat tersebut maupun terhadap teleponnya.

Restoran	tanggapan surat	tanggapan telepon	tanggapan telepon kontrol
A	Tidak dijawab	Tidak menerima surat. Ada dansa sesudah jam 6 (Sebenarnya tidak). Apakah Anda kulit berwarna? (Ya.) Saya suka siapa saja. Para pembantu saya di dapur adalah kulit berwarna	pesanan diterima

dan mereka adalah orang yang menyenangkan. Akan tetapi, kami mempunyai langganan tertentu di sini...

Tempat ini adalah kehidupan saya. Terus terang, saya sangat mengharapkan Anda tidak datang. Cobalah di T... (kota lain).

B	Tak di jawab	Saya tidak menerima surat Anda. pesanan diterima Kami tidak dapat menerima Anda. Itu melanggar hukum.	
C	Tidak di jawab	Saya menerima suratnya. Berapa jumlahnya? (Negro) Saya tidak keberatan tetapi langganan mungkin. Sebenarnya beberapa pembantu saya berkulit berwarna. Saya sudah mendapat masalah tentang ini sebelumnya. Terus terang saya mengharap Anda tidak datang, tetapi kalau Anda tidak dapat mencari tempat lain, kami tidak akan mempermalukan Anda di sini.	Pesanan diterima
D	Tak di jawab	Kami tidak terima surat. Kami tidak menerima pesanan. Kami mempunyai langganan. Ada beberapa Negro datang hanya untuk makan. Saya keberatan Anda datang.	Mengatakan tidak menerima pesanan, tetapi meminta datang kapan saja mengenai hal itu.
G	Jawaban diterima 19 hari kemudian.	Ada surat untuk Anda dalam perjalanan. Pesanan dapat dilakukan jika Anda datang sendiri.	Pesanan diterima.
I	Jawaban dikirim sesudah ditelepon	Tidak menerima surat. (Hostes:) Kami tidak suka itu. Apakah mutlak perlu	Pesanan diterima

		mengundang mereka? (Manajer: Jika OK bagi Anda saya kira OK juga buat kami.
J	Tidak dijawab	Tidak menerima surat. Berapa orang ('0) Tidak menerima pesanan tempat lebih dari 8 pada akhir minggu. Saya akan mengirim menu Anda pada minggu berikut. (tak pernah diterima). Saya terlalu sibuk untuk melihat ada-tidaknya pesanan tempat.
K	Tidak dijawab	Tidak menerima surat. Saya kira lebih baik Anda datang untuk membicarakan hal tersebut. Kelompok campuran? Berapa orang? Kami tidak pernah menolak orang, tetapi tidak menerima pesanan tempat. Anda dapat memperoleh tempat terpisah jika datang untuk membicarakan hal tersebut.

Kajian ini menunjukkan bahwa perlakuan diskriminatif tampaknya lebih jarang muncul dalam situasi tatap muka. Bukti tidak langsung mengenai perilaku diskriminatif dapat timbul dalam situasi di mana tidak ada konfrontasi tatap muka.

Perbedaan dalam perilaku ini dapat dipahami jika kita ingat bahwa tindakan tidaklah ditentukan oleh sikap tunggal, melainkan oleh sejumlah sikap, keinginan, dan kondisi situasional, yang berlaku secara bersamaan. Jadi, manajer restoran, meskipun ia mungkin mempunyai sikap pembedaan yang kuat, tetapi mungkin tetap melayani pelanggan Negro di tempat (restorannya) untuk menghindarkan pemandangan yang tak enak. Skor tes tentang sikap saja biasanya tidak cukup untuk memperkirakan perilaku.

Kutner, B., Wilkins, Carol, dan Yarrow, Penny R., Verbal attitudes and overt behaviour involving racial prejudice Jurnal Psikol. Sos. Abnormal, 1952, 47, 649-652.

KOTAK 5.9: Prasangka yang sedang terjadi

Melvin L. De Fleur dan Frank R. Westie, ahli sosiologi dari Indiana University, telah mengkaji hubungan antara sikap dan tindakan. Dua puluh tiga mahasiswa kulit

putih yang skor-nya tinggi dalam kuartil atas pada skala sikap terhadap negro (kelompok yang berprasangka) dan 23 mahasiswa kulit putih yang skor-nya di kuartil bawah (kelompok tak berprasangka) digunakan dalam kajian tersebut. Kelompok-kelompok tersebut dicocokkan dalam hal usia, status perkawinan, agama, kelas sosial, sejarah tempat tinggal, dan kontak sebelumnya dengan negro. Setiap responden diberi tes proyektif di mana ia diberi sejumlah filem *slide* tentang seorang pria Negro muda difoto sedang duduk dengan wanita muda kulit putih; di filem lain, seorang pria kulit putih difoto bersama wanita Negro. Gambar foto tersebut serupa dengan suatu suasana ruang duduk atau ruang duduk asrama.

Pada akhir dari masa uji proyektif tersebut, responden diberi tahu bahwa ada kumpulan *slide* lain yang dibutuhkan untuk penelitian lanjutan dan mereka diminta apakah mereka mau berpose dengan orang Negro dari jenis kelamin yang berlawanan. Responden diberi formulir yang berbunyi "Persetujuan baku untuk penerbitan foto, yang diperlukan dalam segala situasi di mana foto seseorang akan digunakan dengan cara apa saja". Formulir tersebut terdiri dari jajaran situasi yang bertingkat-tingkat di mana foto tersebut akan digunakan, yakni mulai dari eksperimen laboratorium saja (di mana responden menerima skor rendah pada skala "tingkat pendatangan perjanjian") sampai ke kampanye umum nasional bagi integrasi rasial (di mana ia menerima skor tinggi). Responden diminta untuk menandatangani setiap penggunaannya yang dijinkannya. Hubungan antara kadar prasangka terhadap Negro dan tingkat perjanjian yang ditandatangani untuk setuju difoto dengan Negro nampak dalam tabel berikut:

<i>Tingkat perjanjian yang ditandatangani</i>	<i>Berprasangka</i>	<i>Tidak berprasangka</i>
Di bawah rata-rata	18	9
Di atas rata-rata	5	14

Temuan-temuan ini menunjukkan adanya konsistensi yang tinggi kadarnya antara sikap dan tindakan terhadap Negro. Sebagaimana yang dinyatakan oleh peneliti, "Dalam masyarakat Amerika dibubuhkannya tanda tangan seseorang dalam dokumen merupakan tindakan yang sangat penting. Penandatanganan cek, kontrak, perjanjian, dsb. benar-benar dipahami sebagai sesuatu yang menunjukkan suatu kewajiban yang mengikat pada pihak penandatangan untuk menaati syarat-syarat dalam dokumen itu".

Namun, perhatikanlah bahwa sembilan dari mereka yang tak berprasangka dan lima dari yang berprasangka (hampir sepertiga dari total) menunjukkan tidak-konsistennya antara sikap mereka dengan tindakan.

Perilaku seseorang dalam situasi apa saja mencerminkan kognisinya, keinginannya, dan sifat reaksi antarpersonanya serta sikapnya. Karena itu, kesejajaran satu-lawan-satu antara sikap dengan tindakan hendaknya tidak diharapkan.

De Fleur, M.L. dan Westie, F.R. Verbal attitudes and overt acts: an experiment on the salience of attitudes. Amer. Sosiol. Review., 1958, 23, 667-673.

Dalam kaitannya dengan perilaku nyata sebagai suatu validasi bagi pengukuran sikap, Murphy, Murphy dan Newcomb [1937] melakukan penelitian berikut ini:

Secara inheren, pertama-tama, tindakan tidak lebih valid daripada kata-kata. Pernyataan berikut ini tampaknya memang benar: "Tindakan seringkali dirancang untuk menyimpangkan atau menyembunyikan sikap yang 'benar' sama seperti pada perilaku verbal... Semua perilaku menjadi sasaran perubahan dalam proses pelaksanaan untuk alasan sopan santun, kelayakan atau tekanan sosial lainnya". Dan semakin jelas bahwa apabila perilaku verbal digunakan untuk menyimpangkan atau menyembunyikan sikap yang "sebenarnya", maka penyimpangannya biasanya sesuai dengan perilaku sehari-hari. Alasan untuk menyembunyikan sikap yang "sebenarnya" sama dengan alasan untuk perilaku verbal dan perilaku "nyata". Jika syarat-syarat kerahasiaan dan anonimitas diamati, ada lebih banyak alasan untuk mengharapkan adanya pernyataan sikap yang lengkap dan bebas melalui kata-kata, sehingga terbebaskan dari tekanan sosial daripada dari perilaku yang terbuka bagi mereka yang berhadapan. ... Dan akhirnya, dapat diamati bahwa persetujuan atau ketidaksetujuan kategoris seseorang dengan pendapat yang kuat mengenai Cina atau Yahudi, dll. dalam kehidupan sehari-hari dianggap sebagai bagian yang *penting* dari perilakunya (jika orang tersebut tulus).

REKAPITULASI

Salah satu metode yang paling banyak digunakan untuk mengukur sikap adalah yang disebut skala sikap, yang umumnya terdiri dari sekumpulan pernyataan atau soal yang diberi persetujuan atau ketidaksetujuan oleh responden. Pola jawaban responden terhadap soal-soal tersebut memberikan suatu cara bagi ahli psikologi untuk menarik kesimpulan mengenai sikap-sikapnya, terdapat lima metode penskalaan yang utama: yakni metode *interval yang muncul sama*, metode *pemberian nilai simpulan*, *skala kesenjangan sosial*, *metode penskalaan kumulatif*, *teknik diskriminasi skala*.

Penentuan daerah netral dalam skala (daerah tanpa sikap) merupakan hal yang sangat penting dalam pengukuran sikap. Tidak satu pun metode penskalaan yang dapat mengidentifikasi daerah ini.

Pemecahan yang paling memuaskan adalah pemecahan di mana daerah netral dianggap sebagai daerah paling bawah dalam kurva pada waktu menempatkan skor intensitas dan skor kapasitas pada skor-skor valensi.

Reliabilitas skala-skala sikap, dapat diperkirakan melalui tes-tes ulang, pemisahan separoh, atau metode bentuk ekuivalen, umumnya ternyata tidak memuaskan.

Validitas isi berkenaan dengan kadar soal-soal dalam suatu skala secara memadai menunjukkan sampel alam keyakinan, perasaan, dan kecenderungan tindakan dalam kaitannya dengan objek.

Validitas skala dapat juga diperkirakan dengan cara membandingkan sikap-sikap kelompok yang sudah dikenal berbeda sikapnya terhadap objek tertentu. Banyak dari skala-skala tersebut ternyata mempunyai validitas yang bermanfaat yang ditentukan dengan cara ini.

Validitas prediktif pada suatu skala dapat diperkirakan dengan cara menentukan korelasi antara skor-skor skala dengan suatu ukuran tindakan terhadap objek.

TEKNIK-TEKNIK KHUSUS

Di tahun akhir-akhir ini, sejumlah teknik khusus telah dikembangkan sebagai upaya untuk mengembangkan validitas pengukuran sikap. Kita akan secara singkat meninjau dua pendekatan-- pengukuran melalui teknik terselubung dan pengukuran melalui instrumen penilaian di ferensial-semantik.

TEKNIK TERSELUBUNG. Telah dinyatakan sebelumnya dalam bab ini bahwa pengukuran sikap seyogyanya tidak langsung. Akan tetapi terdapat kadar ketidaklangsungan. Beberapa metode pengukuran melibatkan pendekatan yang eksplisit dan frontal terhadap sikap, seperti halnya dalam teknik penskalaan, yang meminta agar individu merespons terhadap pernyataan yang kurang-lebih langsung merujuk ke objek sikap. Metode pengukuran lainnya dapat relatif bersifat tidak

langsung, yang melibatkan pendekatan yang tersembunyi atau terselubung terhadap sikap, melalui pengukuran kognisi dan perasaan yang lebih berkaitan secara samar dengan objek yang diteliti.

Salah satu manfaat utama dari teknik-teknik terselubung adalah bahwa dalam kondisi tertentu teknik tersebut dapat mempunyai validitas yang lebih tinggi dibandingkan dengan ukuran-ukuran langsung. Manfaat ini berlaku khususnya bagi sikap yang menyimpangkan norma kelompok sehingga tidak mudah ditampakkan di depan umum oleh seseorang, dan berlaku bagi sikap-sikap yang tidak berterima bagi konsep pribadi seseorang tersebut. Manfaat utama yang kedua dari teknik terselubung adalah bahwa teknik tersebut memungkinkan peneliti untuk melakukan pengukuran tanpa menimbulkan akibat pada sikap itu sendiri; sebagaimana yang akan kita lihat, pengukuran langsung dapat menyebabkan perubahan pada sikap yang sedang diukur (bukan masalah yang luar biasa dalam ilmu pengukuran secara umum).

Di antara teknik-teknik terselubung yang digunakan untuk mengukur sikap adalah alat-alat proyektif-- yang asalnya dirancang untuk mengukur keinginan (lihat bab 1) dan variabel kepribadian lainnya. Untuk suatu contoh mengenai kebermanfaatan suatu alat proyektif dalam pengukuran sikap, lihat Kotak 5.10.

KOTAK 5.10 : Seorang psikolog meneliti ibu-ibu rumah tangga secara tidak langsung

Kebermanfaatan suatu pendekatan terselubung dalam menyingkapkan sikap yang mengatur perilaku ditunjukkan dalam suatu kajian oleh Mason Haire, seorang psikolog industri di University of California, Berkeley.

Haire memulai mempelajari tentang faktor-faktor apa yang menentukan sikap ibu rumah tangga terhadap kopi *instans*.

Pertama-tama ia menanyai sejumlah sampel ibu-ibu dengan pertanyaan: "Apakah Anda menggunakan kopi *instans*?" (Jika "Tidak") "Apakah yang tidak Anda sukai dalam Kopi *instant* itu?" Kebanyakan alasan yang diberikan untuk tidak menyukai kopi ini adalah karena mereka tidak menyukai rasa dan baunya. Haire menengarai bahwa jawaban ini merupakan suatu rasionalisasi dari alasan

yang sebenarnya, dan terus menggunakan metode terselubung untuk menyingskapkannya.

Dipersiapkan dua daftar belanjaan yang sama persis kecuali bahwa yang satu berisi Kopi *instant* Nescafe dan satunya lagi Kopi House Maxwell:

Daftar I	Daftar II
Daging cincang dan separoh hamburger	Daging cincang dan separoh hamburger
2 batang roti Wonder	Dua batang roti Wonder
Seikat wortel	Seikat wortel
1 kaleng bubuk pengembang kue Rumford	1 kaleng bubuk pengembang kue Rumford
Kopi <i>instant</i> Nescafe	Kopi Maxwell House (tumbuk)
2 kaleng buah pir Del Monte	2 kaleng buah pir Del Monte
5 pon kentang	5 pon kentang

Kedua daftar di atas diberikan kepada dua kelompok ibu-ibu rumah tangga yang berbeda dengan instruksi: "Bacalah daftar belanja berikut ini. Cobalah untuk memproyeksikan diri sendiri ke dalam situasi tersebut sejauh mungkin sampai Anda dapat lebih-kurang menggolongkan wanita yang membeli barang-barang palen. Kemudian tuliskan gambaran singkat mengenai kepribadian dan wataknya. Di mana mungkin, tunjukkan faktor-faktor apa yang mempengaruhi penilaian Anda".

Wanita yang membeli Nescafe digambarkan secara sangat berbeda dengan wanita yang membeli kopi Maxwell House. Tabel berikut ini memberikan persentase responden yang memberikan ciri-ciri khusus kepada para pembeli Nescafe dan Maxwell House.

Ciri	Nescafe pembeli, persen	Maxwell House pembeli, persen
Malas	48	4
Tidak dapat merencanakan belanjaan	48	12
Pelit	4	16
Isteri yang baik	4	16

Jelaslah bahwa pemakai kopi Nescafe dan Maxwell House dipandang secara berbeda oleh para ibu-ibu rumah tangga dalam penelitian ini. Dan merupakan kesimpulan yang masuk akal bahwa perbedaan dalam persepsi ini mencerminkan perbedaan dalam sikap terhadap kopi *instant*-- sikap yang tidak dapat dengan mudah dideteksi melalui pertanyaan langsung.

Ilustrasi lain bagi tes sikap yang terselubung adalah teknik *error-choice* (pilihan salah) yang dikembangkan oleh Hammond [1948] untuk mengukur sikap terhadap manajemen perburuhan. Hammond membuat responden terpaksa memilih di antara dua jawaban alternatif bagi pertanyaan, yang masing-masing dibuat agar sama-sama salahnya, tetapi berlawanan arah dengan jawaban yang benar. Soal-soal yang menggambarkan tes manajemen perburuhan adalah: "Rata-rata upah mingguan para pekerja dalam peperangan di tahun 1945 adalah (1) \$37.00, (2) \$57.00". "Laporan keuangan menunjukkan bahwa keuntungan dari setiap dolar adalah (16 sen, (2) 3 sen". Pilihan-pilihan yang utama dari alternatif-alternatif yang salah tersebut, yang memberikan gambaran perburuhan (atau perburuan) yang lebih menyenangkan, dianggap mencerminkan sikap pro-buruh yang mendasarinya (atau pro-manajemen).

Tes tersebut dilaksanakan sebagai suatu tes informasi kepada kelompok serikat-sekerja dan kepada kelompok bisnis. Skor total pada ke-20 soal tersebut membedakan (memilah-milah), dengan hampir tanpa overlap, kelompok serikat-sekerja dengan kelompok bisnis dalam hal sikap terhadap manajemen buruh. Dengan kata lain, tes ini memenuhi kriteria validitas kelompok yang sudah "dikenal". Reliabilitas bagi kedua kelompok diperkirakan masing-masing .78 dan .87. (Untuk penerapan lain dari teknik pilihan-salah ini, lihat Kotak 5.11).

KOTAK 5.11 : Sang perantara

Irving R. Weshler, seorang psikoloog industri di University of California, Los Angeles, menggunakan teknik "pilihan-salah" untuk mengembangkan sekumpulan tes sikap terselubung terhadap hubungan manajemen dan buruh.

Tes tersebut, yang disebut *The Labor Relations Information Inventory* (Inventaris informasi Hubungan Perburuhan), Formulir A, terdiri dari 40 soal, yang masing-masing diberi dua jawaban alternatif. Dua puluh empat dari soal-soal ini merupakan informasi langsung atau soal faktual; sisanya yang enam belas adalah soal non-faktual, yakni berkaitan dengan masalah-masalah kontroversial atau yang memberikan dua alternatif yang salah. Jadi, alternatif salah yang dipilih oleh responden dianggap mencerminkan arah dari prasangkanya. Berikut adalah salah satu dari soal-soal non-faktual:

Pada tanggal 7 April, 1948, pemogokan batubara dan daging meningkatkan jumlah hilangnya hari kerja karena adanya penghentian sukarela, sehingga mencapai (a) 10 juta hari kerja, (b) 6 juta hari kerja. (jawaban yang benar: 8 juta hari kerja).

Tes tersebut dijalankan kepada sekelompok 186 mahasiswa senior yang digolongkan menurut yang pro-buruh dan pro-manajemen berdasarkan simpati yang mereka nyatakan. Suatu analisis soal menunjukkan bahwa 11 dari ke 16 soal-soal non-faktual secara signifikan membedakan antara kedua kelompok tersebut. Ke 11 soal ini diberi beban/muatan yang ditentukan melalui kekuatan pembedanya.

Pada kajian yang kedua, Weschler menjalankan tes sikap kepada sampel perantara perburuhan-- yakni anggota *Federal Mediation and Conciliation Service*, orang-orang dalam bidang jasa perantara di New York dan California, dan beberapa orang yang bukan perantara *full-time* tetapi yang menerima tugas darurat. Setiap mediator diminta menyebutkan koleganya yang akan dia pilih untuk diberi tugas penting dan kolega yang diabaikannya. Diperoleh total skor evaluasi dan para mediator kemudian digolong-golongkan menjadi "baik", "jelek", dan kategori "lain". Skor-skor dari ketiga kelompok dalam tes sikap ini ditampakkan dalam tabel berikut ini.

JUMLAH MEDIATOR

KATEGORI EVALUASI	Zona pro-mana jemen	Zona netral	Zona proburuh
"baik"	1	7	13
"lainnya"	4	1	19
"Jelek"	5	0	14

Sebagaimana yang diperingatkan oleh Weschler, data ini tidak dapat dianggap sebagai bukti bahwa kebanyakan mediator perburuhan secara aktif berprasangka terhadap buruh dalam pekerjaannya sebagai mediator.

Data tersebut menunjukkan bahwa sepertiga dari mediator yang "baik" mendapatkan skor "netral", sedangkan tak satu pun dari mediator yang "buruk"/"jelek" yang mendapatkan skor di daerah netral.

Weschler, I.R. *An investigation of attitudes toward labor and management by means of the error-choice method*, Jurnal Soc. Psychol., 1950, 32, 51-62
 Weschler, I.R. *The personal factor in labor mediation*. Personnel Psychol., 1950, 3, 113-132.

Setidaknya, berdasarkan alasan a priori, dapat diharapkan bahwa melalui tes proyektif komponen-komponen sikap yang tidak disadari atau yang secara sosial tidak disetujui dapat diukur secara lebih valid

daripada melalui skala sikap konvensional. Namun, kajian yang sistematis yang berkenaan dengan validitas komparatif bagi metode proyektif dan metode langsung belum dilakukan.

Suatu kajian oleh Seeman [1947] menggambarkan beberapa masalah dalam penggunaan teknik-teknik terselubung untuk mengukur sikap. Dalam kajian ini dikembangkan teknik terselubung untuk mengukur sikap terhadap negro. Teknik tersebut terdiri dari sejumlah gambaran singkat mengenai hubungan antara pria dan wanita yang melibatkan masalah-masalah hubungan seks pra-nikah dan pasca-nikah, perceraian, dsb. Berikut ini gambaran soal:

Bob dan Helen ingin menikah segera. Mereka telah bertunangan selama setahun. Sejauh yang bisa mereka ramalkan, tidak mungkin terjadi pernikahan, setidaknya dalam dua tahun ini. Bob dan Helen telah benar-benar melakukan hubungan seksual beberapa kali. Helen mengatakan bahwa menurutnya tidak ada salahnya "asalkan akhirnya menikah" dan "tidak merasa bersalah mengenai hal tersebut".

a) Apakah Helen salah dalam hal ini?

Ya... Tidak... Tidak yakin..

b) Apakah Bob salah dalam hal ini?

Ya... Tidak ... Tidak yakin...

Ada komentar?

Dalam separuh dari formulir tes tersebut, setiap soal disertai dengan gambar orang kulit putih; dalam separuh sisanya, disertai gambar pasangan negro.

Separuh dari sampel mahasiswa kulit putih diberi formulir negro. sebagaimana dapat diduga, responden yang menerima formulir putih lebih sering menilai perilaku seksual non-konvensional tersebut sebagai hal yang salah. Responden yang menerima formulir negro memberikan lebih banyak jawaban "Tidak" dan "tidak yakin".

Seeman telah memperkirakan bahwa responden yang sangat berprasangka akan cenderung memberikan penilaian moral yang lebih sering berbeda untuk negro dan kulit putih dibandingkan dengan responden yang kurang berprasangka. Untuk menguji hipotesis ini, para responden dibagi menjadi sub-kelompok "lebih berprasangka"

dan "kurang berprasangka" berdasarkan skor mereka pada skala sikap Likert terhadap Negro.

Perbandingan jawaban dari responden yang "kurang berprasangka" yang telah menerima formulir negro menunjukkan adanya perbedaan yang signifikan, sedangkan jawaban dari responden yang "lebih berprasangka" terhadap kedua fomulir tersebut banyak samanya. Temuan yang mengejutkan ini mengarahkan Seeman untuk mempertanyakan apa yang sebenarnya diukur oleh teknik terselubungnya dan skala Likertnya, dan metode mana yang lebih valid untuk tujuan apa. Ia menyimpulkan dengan menekankan "perlunya untuk sangat berhati-hati dalam menafsirkan teknik-teknik proyektif dan semi-proyektif untuk j�ian terhadap sikap khusus tertentu".

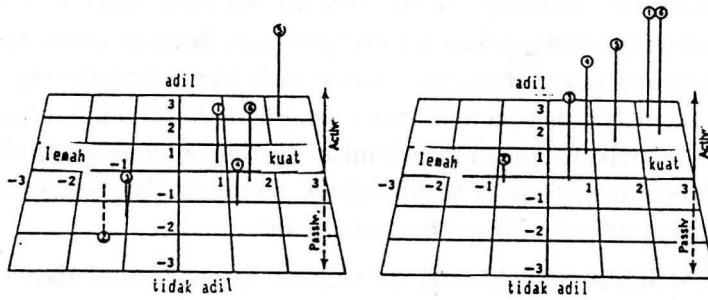
PEMBEDA SEMANTIK (MAKNA). Osgood, Suci, dan Tannenbaum [1957] telah mengembangkan suatu teknik, yang dikenal sebagai instrumen penilai diferensial (pembeda) semantik, untuk memperoleh suatu ukuran bagi makna konsep. Hipotesis yang mendasari teknik tersebut adalah bahwa makna suatu objek bagi seseorang mencakup tidak hanya makna denotatif (makna dasar) yang lebih nyata yang dapat dengan mudah dinyatakannya, melainkan juga makna-makna konotatif yang lebih kabur (subtil) yang tidak terlalu mudah dia gambarkan. Untuk mengukur makna konotatif yang penting dalam objek tertentu, digunakan pendekatan tak langsung, di mana penilaian kuantitatif terhadap objek yang berkenaan dengan sejumlah kata sifat dwi-kutub diteliti pada individu. "Makna" objek bagi orang tersebut merupakan pola atau profil penilaian mengenai skala-skala kata sifat yang berbeda (lihat Kotak 5.12).

KOTAK 5.12: *Geografi semantik*

Charles E. Osgood, George J. Suci, dan Percy H. Tannenbaum, dari Institute of Communication Research dari University of Illinois, mengembangkan teknik diferensial semantik untuk mengukur makna konotatif dalam konsep. Secara singkat, teknik tersebut melibatkan dimintanya responden untuk menilai suatu konsep pada masing-masing dari sejumlah skala-skala kata sifat yang mempunyai dua kutub (misalnya adil-tidak adil, kuat lemah). Makna konsep tersebut bagi

responden merupakan pola atau profil penilaianya pada skala kata sifat dengan dua kutub.

"Geografi semantik" dari dua kelompok pemilih (voter) Amerika di tahun 1952-- yakni Eisenhower dari partai Republik dan Stevenson dari partai Demokrat-- ditampakkan dalam figur (daftar) berikut ini, yang menggambarkan penilaian yang diberikan oleh dua kelompok terhadap enam konsep pada tiga skala: adil-tidak adil, kuat-lemah, dan aktif-pasif.



Eisenhower: partai Republik

Pemilih Stevenson

Masing-masing dari keenam konsep tersebut dinomori menurut kunci di bawah. Titik dimulainya garis bagi suatu konsep tertentu menunjukkan penilaiannya pada skala *adil-tidak adil* dan *kuat-lemah*. Panjangnya garis bagi konsep tertentu menunjukkan penilaian konsep pada skala *aktif-pasif*. Garis yang tidak putus menunjukkan suatu penilaian ke arah ujung 'aktif' pada skala dua kutub tersebut; dan garis putus-putus menunjukkan penilaian ke arah ujung 'pasif'. (Kunci: Stevenson, 2. Kebijakan di Cina; 3. belanja Federal; 4. Truman; 5. Eisenhower; 6. Roosevelt).

Osgood, C.E., Suci G.J. dan Tannenbaum, P.H. *The Measurement of meaning*. Urbana: Univer. of Illinois Press, 1957.

Melalui kajian-kajian yang bersifat faktor analitik dalam menilai banyak objek yang berbagai ragam dengan menggunakan skala kata sifat pada dua kutub tersebut, Osgood dan Suci [1955] menetapkan tiga faktor umum dalam makna. Yang pertama adalah faktor *evaluatif*. Faktor tersebut paling dapat diidentifikasi melalui skala kata sifat berikut: baik-buruk, indah-buruk, manis-pahit, bersih-kotor, enak-tidak enak, berharga-tak berharga, baik hati-jahat, menyenangkan tak menyenangkan. Yang kedua adalah faktor *potensi*. Faktor tersebut paling dapat diidentifikasi melalui skala berikut: kuat-lemah, besar-kecil, berat-ringan, tebal-tipis. Yang ketiga adalah faktor *aktivitas*.

Faktor tersebut paling dapat diidentifikasi melalui skala berikut: aktif-pasif, cepat-lambat, panas dingin, tajam-tumpul.

Dari ketiga faktor ini, faktor evaluatif adalah yang benar-benar paling mencolok. Dan faktor inilah yang sejajar dengan hal yang kita sebut valensi komponen sikap. Jadi, dengan mencari rata-rata skor penilaian seseorang pada skala yang paling sarat muatannya untuk faktor evaluatif ini, maka valensi sikapnya terhadap objek tertentu dapat diukur.

Bukti bahwa pembeda (diferensial) semantik mengukur valensi komponen kognitif dan perasaan pada sikap, telah disampaikan oleh Osgood dan rekan-rekannya. Tiga objek (Negro, gereja, dan hukuman mati) telah diberi penilaian oleh sekelompok responden (subjek) menurut skala dua kutub: adil-tidak adil, berharga-tidak berharga, menyenangkan-tidak menyenangkan, bersih-kotor, dan baik-buruk. Selain itu, sikap para responden terhadap tiga objek tersebut diukur melalui skala-skala Thurstone. Rentangan korelasi antara skor-skor penilaian evaluatif dan skor skala Thurstone yang sejajar (sesuai) adalah dari .74 sampai .82, dan skor-skor tersebut sama sekali tidak lebih rendah daripada koefisien reliabilitas bagi skala Thurstone.

Suatu perbandingan skor sikap terhadap rotasi hasil panen yang diperoleh dengan menjumlahkan lebih dari tiga skala evaluatif (baik-buruk, adil-tidak adil, dan berharga-tidak berharga) dan nilai skala Guttman terhadap rotasi hasil panen menghasilkan suatu korelasi *rank-order*. .78. Tampaknya jelas bahwa skala-skala evaluasi dari diferensial semantik dan skala Guttman sampai kadar tertentu sama-sama mengukur hal yang sama.

Reliabilitas diferensial semantik sebagai suatu tes sikap ternyata sangat memuaskan. Reliabilitas tes-tes ulang mengenai skor sikap terhadap Negro, gereja, dan hukuman mati, yang diperoleh dalam kajian yang disebutkan di atas, ternyata masing-masing .87 dan .91.

Validitas diferensial semantik sebagai suatu tes sikap tampak dalam besarnya korelasi yang ditemukan antara penilaian skala evaluatif dengan skor pada skala Guttman dan Thurstone. Selain itu,

penilaian skala evaluatif terhadap objek etnis yang dibedakan antara orang-orang yang nilainya tinggi dan yang rendah pada skala F California (lihat pembahasan di belakang).

Osgood, Suci, dan Tannenbaum menyatakan bahwa validitas prediktif pada penilaian skala evaluatif dapat ditingkatkan dengan menggabungkan penilaian pada skala-skala yang menunjukkan faktor potensi dan faktor kegiatan. Dalam kajian banding Thurstone yang disebutkan di atas, salah satu responden menilai Negro sebagai orang yang tidak menyenangkan, kuat, dan aktif; responden lain menilai Negro sebagai orang yang tidak menyenangkan, lemah dan pasif. Para peneliti menyimpulkan: "Meskipun tidak ada kriteria perilaku dalam kajian ini, tampaknya responden yang pertama perilakunya akan lain dalam kehidupan nyata (misalnya, dengan kekhawatiran dan menghindari) dibandingkan responden yang belakangan".

REKAPITULASI

Di antara teknik-teknik khusus yang telah dikembangkan untuk mengukur sikap adalah teknik-teknik terselubung dan diferensial semantik.

Di antara teknik-teknik yang terselubung terdapat tes proyektif dan teknik pilihan salah. Reliabilitas dan validitas langkah terselubung belum ditetapkan secara memadai. Banyak masalah yang belum terpecahkan dalam penggunaan teknik-teknik semacam ini, dan masih harus dicari jalan keluarnya.

Teknik diferensial semantik, yang asalnya dikembangkan untuk mengukur makna konotatif dalam konsep, telah digunakan untuk mengukur sikap juga. Faktor evaluatif yang ternyata mengukur valensi komponen keyakinan dan perasaan.

WAWANCANA UNTUK SURVEI

Demi alasan yang agak jelas, penggunaan skala-skala sikap dibatasi pada situasi-situasi di mana individu yang diukur mudah dihubungi oleh peneliti dan ter dorong untuk bekerja sama. Karena itu, jenis-jenis orang-orang tertentu, seperti misalnya mahasiswa, orang

abnormal yang sedang dirawat, tentara, dan lain-lain yang mudah dihubungi untuk diukur secara terkendali telah diberi penekanan yang tidak proporsional dalam pengembangan dan penggunaan teknik pengukuran sikap. Relatif sedikit kajian mengenai sikap yang menggunakan skala sikap dan teknik-teknik khusus telah didasarkan atas sampel yang representatif bagi seluruh populasi dalam masyarakat. Ini menunjukkan adanya kemungkinan bahwa beberapa dari prinsip-prinsip teoretis yang baru mengenai pembentukan dan perubahan sikap mungkin tidak dapat diperluas secara valid kepada seluruh populasi, yang mungkin mencerminkan faktor-faktor khusus yang akan ditemukan dalam sampel yang terbatas, yang telah diteliti tersebut.

Namun, pengembangan teknik wawancara survei untuk mengukur distribusi sikap di antara sampel yang mewakili populasi ternyata cukup membantu dalam mengatasi keterbatasan ini. (Untuk ilustrasi bagi suatu survei internasional, lihat Kotak 5.13).

KOTAK 5.13: *Perang Dingin*

Survei internasional dilakukan pada awal 1950-an atas bantuan dari UNESCO untuk mengkaji "Bagaimana Bangsa-bangsa saling memandang". Salah satu pertanyaan dalam survei tersebut berbunyi: "Dari daftar kata pada kartu ini, yang mana yang menurut Anda tampaknya paling menggambarkan bangsa...? Pilihlah sebanyak yang Anda inginkan... Jika dalam satu dan lain hal Anda tidak mempunyai perasaan tertentu, katakan saja." Daftar kata-katanya adalah: pekerja keras, cerdas, praktis, congkak, dermawan, jahat, terbelakang, berani, mawas diri, mendominasi, progresif, cinta damai, tidak dapat digambarkan.

Diajukan pertanyaan mengenai sampel nasional di Australia, Inggris, Perancis, Jerman, Italia, Belanda, Norwegia, dan Amerika Serikat. Tabel berikut ini menunjukkan tiga kata sifat yang paling sering digunakan oleh anggota setiap negara untuk menggambarkan bangsa Rusia dan Amerika. (kurung menunjukkan persentase kaitan).

PENGGAMBARAN BANGSA RUSIA OLEH ORANG :

<i>Australia</i>	<i>Inggris</i>	<i>Perancis</i>	<i>Jerman</i>
Mendominasi	Pekerja keras	Terbelakang	Jahat
Pekerja keras	Mendominasi	Pekerja keras	Terbelakang (Pekerja keras
Jahat	Jahat	Mendominasi	<(Mendominasi

<i>Italia</i>	<i>Belanda</i>	<i>Norwegia</i>	<i>Amerika</i>
Terbelakang	Jahat	Pekerja keras	Jahat
Jahat	Mendominasi	Mendominasi	(Pekerja keras (Mendominasi
Mendominasi	Terbelakang	Terbelakang	Terbelakang

PENGGAMBARAN BANGSA AMERIKA OLEH ORANG:

<i>Australia</i>	<i>Inggris</i>	<i>Perancis</i>	<i>Jerman</i>
Progresif	Progresif	Praktis	Progresif
Praktis	(Congkak	Progresif	Dermawan
Cerdas	<(Dermawan	Mendominasi	Praktis
	Cinta damai		
<i>Italia</i>	<i>Belanda</i>	<i>Norwegia</i>	<i>Amerika</i>
Dermawan	Praktis	Pekerja keras	Cinta damai
Praktis	Progresif	Praktis	Dermawan keras
Pekerja keras	Pekerja keras	Progresif	Cerdas

Harus ditekankan bahwa negara sampel responden dibatasi pada negara-negara Barat yang pro-Amerika.

Buchanan, W., dan Cantril, H. *How nations see each other*. Urbana: Univer. of Illionis Press, 1953

JENIS-JENIS PERTANYAAN SURVEI

Kedua jenis pertanyaan utama yang digunakan dalam wawancara survei adalah pertanyaan dengan *alternatif tertutup* dan pertanyaan *terbuka*. Kita akan membahas masing-masing dan membandingkannya.

PERTANYAAN DENGAN ALTERNATIF TERTUTUP. Pertanyaan dengan alternatif tertutup memberikan pilihan kepada responden antara dua jawaban alternatif atau lebih. Misalnya, pertanyaan dengan alternatif tertutup dapat berbunyi, "Partai mana menurut Anda yang akan bekerja lebih baik dalam menjalankan pemerintahan selama beberapa tahun yang akan datang-- Republik atau Demokrat?". Pendapat responden hanya tercatat dalam dua pilihan, memilih Demokrat atau Republik. Dalam semua pertanyaan

semacam ini responden harus memilih di antara alternatif yang dinyatakan. Tidak ada kemungkinan bagi jawaban lain (kecuali tentunya bahwa orang tersebut dapat mengatakan bahwa tidak mempunyai pendapat atau tidak memilih).

PERTANYAAN TERBUKA. Pertanyaan terbuka memungkinkan adanya tanggapan bebas yang tidak terbatas terhadap kategori-kategori yang sudah ditentukan sebelumnya. Misalnya, pertanyaan terbuka dapat berbunyi sebagai berikut: "Bagaimana pendapat Anda mengenai partai Republik?" Sejauh mungkin, pewawancara mencatat pernyataan dan jawaban responden. Ciri unik dari pertanyaan terbuka adalah bahwa responden tidak diberi struktur untuk jawabannya dan dengan demikian dibolehkan untuk menjawab menurut cara dan kerangka acuan yang diinginkannya.

Teknik pertanyaan terbuka telah berupaya untuk menggabung manfaat jadwal pertanyaan standar yang harus ditanyakan kepada semua responden dengan manfaat dari wawancara klinis bebas. Agar supaya jawaban semua responden dalam sampel mudah digolong-golongkan dan diringkaskan berdasarkan dimensi yang sama, perlu bagi kita untuk membuat kelompok pertanyaan yang satu sama lain beruntun dengan lancar dan alamiah, sehingga menuntun responden untuk berbicara mengenai bidang tertentu dan dalam konteks tertentu sebagaimana yang diinginkan oleh pewawancara. Pertanyaan terbuka yang sama diajukan (dengan urutan yang sama) kepada setiap responden. Tugas pewawancara adalah untuk memperoleh jawaban lengkap melalui cara yang non-direktif, yakni dengan mendorong orang tersebut agar berbicara tanpa kita perlu mengajukan pertanyaan tambahan yang tidak ada dalam jadwal standar. Untuk merangsang responden agar berbicara secara penuh, pewawancara dapat menggunakan kata-kata tanya non-direktif seperti "Mengapa?" atau "Maukah Anda menjelaskan lebih lanjut tentang hal itu?".

PEMBERIAN KODE TERHADAP PERTANYAAN TERBUKA. Dalam pertanyaan tertutup jawaban-jawabannya sudah dicatat sebelumnya, yakni pewawancara hanya memberi tanda pada kategori yang

sesuai bagi setiap pertanyaan sesuai dengan pilihan responden. Jawaban-jawaban dari semua wawancara ditabulasikan, dan persentase jawaban dalam setiap kategori dihitung. Sebaliknya, dalam penggunaan pertanyaan terbuka, setiap protokol wawancara terdiri dari catatan kata-kata terinci dari jawaban responden. Sebelum dapat melakukan tabulasi dan analisis, perlu untuk "meng-kode-kan" setiap jawaban pada setiap wawancara. Dalam proses pemberian kode, setiap jawaban diklasifikasikan menjadi salah satu dari sejumlah kecil kategori. Sebagai ilustrasi dalam pengkode-an pertanyaan terbuka, lihat Gambar 5.2.

Pemberian kode tersebut menimbulkan sejumlah masalah metodologis dan merupakan operasi yang makan waktu serta mahal. Sebagai jalan pintas, pewawancara kadang-kadang lebih dulu memberi kategori kode, dan ia langsung memberi kode terhadap jawaban responden saat itu juga tanpa mencatat kata-katanya.

PERTANYAAN

P.8: Bagaimana pendapat Anda apabila negara ini menjadi anggota organisasi dunia di mana kita harus mengikuti keputusan mayoritas suara negara-negara lain?

JAWABAN

Tidak, bangsa Amerika tidak menginginkan peraturan dari orang lain. Kita ingin membuat peraturan sendiri dan menjalakannya. Kita dapat hidup sendiri dengan lumayan baik. Bolehlah kalau kita mempunyai organisasi untuk memecahkan pertikaian dan peperangan-- tetapi di luar itu, jangan ikut-ikutkan Amerika. Kita sudah enak di sini, dan tidak ingin hal itu berubah. Kata Anda mayoritas negara-negara; bagaimana kalau mereka mengeroyok kita? Jadi, kita bertanggung jawab untuk melakukan apa pun yang agak sesuai. Lihatlah bagaimana Eropa mengikuti Hitler-- dia mendapatkan banyak suara. Kita tidak mau ada yang mengacaukan pemerintah kita. Bagaimana pun, organisasi semacam itu tidak akan berjalan. Anda tidak bisa memaksa bangsa-bangsa tersebut untuk mengikuti hal yang diputuskannya. Mereka akan meninggalkan hal yang tidak mereka sukai, seperti halnya yang sedang dilakukan Rusia sekarang."

KODE

KOLOM 19: Sikap terhadap keterlibatan Amerika dalam organisasi dunia melibatkan aturan umum berikut:

1. Tidak setuju
 2. Tidak setuju dengan memberikan kualifikasi
 3. Tidak yakin, tidak tahu
 4. Setuju dengan disertai kualifikasi
 5. Setuju
 - 6.
 - 7.
 - 8.
 - 9.
 0. Sikap tidak pasti

KOLOM 20: Alasan ketidaksetujuan

1. Amerika harus mempunyai kekuasaan utama dalam organisasi dunia.
 2. Bangsa kecil tidak boleh mendapatkan suara yang sama dengan yang besar.
 3. Amerika akan menderita secara ekonomi
 4. Amerika tidak boleh mengorbankan kedaulatan atas masalah dalam negeri
 5. Organisasi semacam itu tidak dapat dijalankan
 6. Akan menyebabkan lebih banyak friksi internasional
 7. Rusia akan berupaya mengendalikan organisasi tersebut
 8. Berbagai alasan tidak setuju
 9. Alasan ketidaksetujuan tidak pasti
 0. Sikap tidak pasti, atau kode tidak dapat diberlakukan

KARTU PONS (PUNCH)

GAMBAR 5.2: Sebuah ilustrasi mengenai pemberian kode terhadap pertanyaan terbuka. Yang tampak di sini adalah pertanyaan terbuka, sebuah jawaban dalam kata-kata, kode-kode yang berkaitan dengan pertanyaan, dan cara bagaimana kolom yang sesuai dalam kartu pons dilubangi untuk menunjukkan bagaimana jawaban tersebut dikodekan. Kolom 20 dilubangi dua kali (4 dan 5) karena kedua alasan ini dijumpai dalam jawaban. [Krech dan Krutchfield, 1948].

PERBANDINGAN SINGKAT ANTARA PERTANYAAN TERBUKA DAN PERTANYAAN DENGAN PILIHAN TERTUTUP.

Pertanyaan terbuka lebih unggul daripada pertanyaan dengan pilihan tertutup dalam hal memastikan penafsiran responden, dan tidak terlalu tergantung pada kata-kata tertentu yang mungkin menimbulkan prasangka, dan tidak menentukan alasan bagi sikap tertentu, serta memberikan data yang lebih lengkap untuk dianalisis. Dalam mengkaji masalah yang sudah disikapi secara mantap atau dalam menentukan hal yang tidak berbelit-belit, dapat lebih disukai pertanyaan dengan pilihan tertutup karena lebih sederhana dan untuk alasan ekonomi. Dan, sebagaimana yang segera akan kita lihat, pertanyaan berpilihan tertutup tampaknya menghasilkan data yang lebih reliable daripada pertanyaan terbuka. Kedua metode tersebut dapat digunakan bersama, yakni pertanyaan terbuka untuk menggali dimensi masalah dan membuat konteks serta alasan, dan pertanyaan tertutup untuk mengukur dimensi khusus tertentu.

Dalam bukunya *Interviewing in Social Research*, Hyman [1954] membahas sejumlah kajian yang berkenaan dengan reliabilitas relatif dari data wawancara yang diperoleh di lapangan melalui penggunaan pilihan tertutup dan terbuka. Ia menemukan beberapa kasus ketidakcocokan dalam hal pertanyaan tertutup yang digunakan oleh pewawancara terlatih. Sebaliknya, banyak kajian yang telah menunjukkan adanya banyak ketidakcocokan dalam jawaban terhadap pertanyaan terbuka bila diajukan oleh pewawancara terlatih yang berlainan. Sumber kekeliruan yang utama adalah pencatatan jawaban secara selektif dan perbedaan dalam pertanyaan tambahan yang digunakan untuk menggali jawaban oleh para pewawancara.

Tidak terpercayanya (tidak reliabel) pertanyaan terbuka tidak berarti bahwa jenis pertanyaan ini harus dibuang dan diganti dengan pertanyaan berpilihan tertutup. Untuk alasan-alasan yang telah kita bahas, pertanyaan terbuka mungkin dibutuhkan untuk mencapai tujuan-tujuan penyelidikan.

RELIABILITAS DAN VALIDITAS WAWANCARA SURVEI.

RELIABILITAS. Reliabilitas data wawancara dapat diukur menurut dua cara. Pertama, data tersebut dapat diukur dengan menentukan konsistensi jawaban responden yang diwawancarai pada dua peristiwa yang berbeda; Ini merupakan metode "tes-dan tes ulang" (test-retest). Kedua, data tersebut dapat diukur dengan menentukan kadar ketidakcocokan antara para pewawancara yang mewawancari responden; ini merupakan metode "pemisahan separuh" (split-half). Reliabilitas informasi yang diberikan oleh *individu* responden dan stabilitas distribusi frekuensi atau rata-rata bagi keseluruhan *sampel* dapat sama-sama diperkirakan melalui kedua metode tersebut di atas.

Umumnya dijumpai bahwa reliabilitas skor-skor sampel (rata-rata dan distribusi frekuensi) lebih tinggi daripada realibilitas informasi yang diberikan oleh individu. Misalnya, dalam satu kajian oleh Withey [1952] sampel responden yang sama diwawancarai dua kali dalam suatu kajian mengenai keuangan konsumen. Tabel 5.1 menunjukkan bahwa kedua distribusi pendapatan yang diperoleh dari kedua survei tersebut amat serupa meskipun kenyataannya pendapatan yang dilaporkan oleh individu sangat berbeda dalam kedua survei tersebut. Seperti dapat dilihat, pendapatan yang dinyatakan kurang dari dua pertiga responden berada pada golongan yang sama dalam kedua survei tersebut. (Di antara orang-orang yang pernyataannya bervariasi, pergeseran/perubahan ke atas dan ke bawah hampir dihapuskan).

TABEL 5.1: PERNYATAAN PENDAPATAN DALAM DUA SURVEI YANG BERURUTAN

[Diadaptasikan dari Withey, 1952]

Pendapatan 1947 Sebelum Pajak	Pernyataan Awal 1948	Pendapatan (%) Awal 1949	Golongan Sama pada Kedua Survei (%)
Di bawah \$1.000	8	7	6
\$1.000 s/d \$1.999	14	14	10
\$2.000 s/d \$2.999	23	28	17
\$3.000 s/d \$3.999	22	18	12
\$4.000 s/d \$4.999	14	13	6
\$5.000 s/d \$7.499	12	13	7
Lebih dari \$7.500	<u>7</u>	<u>7</u>	<u>6</u>
	100	100	64

Reliabilitas distribusi frekuensi pendapat yang diperoleh dari sampel responden yang independen tetapi dapat diperbandingkan umumnya amat tinggi. Dalam suatu kajian mengenai pembelian *bond* [Cartwright, 1949], yang dilaksanakan selama Perang Dunia II, responden ditanyai mengapa mereka berpendapat bahwa pemerintah berminat menjual *bond* peperangan. Alasan yang diberikan ternyata proporsinya sangat serupa dalam survei-survei yang berurutan, sebagaimana tampak dalam tabel 5.2.

TABEL 5.2: ALASAN YANG BERKENAAN PENJUALAN *BOND* OLEH PEMERINTAH, DALAM EMPAT SURVEI YANG BERURUTAN

[Diadaptasikan dari Cartwright, 1949]

Alasan	Jan. 1944 %	Jun. 1944 %	Nop. 1944 %	Jun. 1945 %
Untuk membiayai perang, memenangkan perang, membantu tentara	65	65	67	68
Menghindari inflasi	14	15	15	14
Menyelamatkan rakyat	7	8	7	10
Memberikan jaminan pasca perang	2	3	2	3
Alasan lain	<u>12</u>	<u>9</u>	<u>9</u>	<u>5</u>
	100	100	100	100

Reliabilitas teknik wawancara survei, di tangan peneliti yang kompeten, tampaknya amat memuaskan.

VALIDITAS. Ukuran yang sesuai bagi validitas wawancara survei tergantung sebagiannya pada tujuan penelitian. Jika penelitian dimaksudkan hanya untuk *mendeskripsikan* pendapat umum mengenai suatu masalah, maka penelitian tersebut valid sejauh sumber prasangka yang utama telah dikendalikan (misalnya kesalahan sampling dan kesalahan yang disebabkan oleh pewawancara dan wawancara itu sendiri). Jika suatu penelitian melalui wawancara survei dilaksanakan untuk meramalkan suatu tindakan, maka validitasnya diukur melalui kecermatan *prediktifnya*. Kotak 5.14 menunjukkan bahwa survei melalui sampel yang dilaksanakan dengan baik dapat memperkirakan partisipasi politik dan perilaku pemilihan dengan kadar kecermatan yang tinggi.

KOTAK 5.14: *Hak suara ditentukan*

Pemilihan presiden di Amerika merupakan peristiwa yang maha besar. Setiap empat tahun puluhan juta orang Amerika memberikan suaranya pada Hari Pemilihan Umum dan puluhan juta pemilih yang berhak bersuara tidak memilih.

Angus Campbell, Gerald Gurin, dan Warren E. Miller para anggota staff Survey Research Center di University of Michigan, telah menganalisis faktor-faktor yang menentukan tindakan politik dan tidak diambilnya tindakan politik oleh para pemilih (voter) Amerika. Sampel yang representatif secara nasional yang berjumlah 1.614 orang diwawancara di bulan Oktober, 1952, sebelum hari pemilihan tersebut, dan di bulan Nopember, 1953, sesudah hari pemilihan. Rencana wawancara yang digunakan dalam penelitian tersebut terdiri terutama atas pertanyaan terbuka.

Para peneliti mengukur tiga indikator sikap politik yang dianggap menentukan kadar partisipasi orang dalam kampanye dan calon yang mereka pilih. Ketiga indikator tersebut, yang diukur dalam survei sebelum pemilihan, adalah:

Identifikasi partai. Indikator ini diukur dengan mengajukan pertanyaan yang langsung dan bersifat kategorikal : "Pada umumnya, apakah Anda menganggap diri Anda seorang anggota partai Republik, demokrat, sebagai orang independen atau apa?". Responden yang menjawab bahwa mereka "independen" ditanya: "Apakah Anda menganggap diri Anda sebagai orang yang condong kepada partai Republik ataukah Demokrat?" Kebanyakan dari mereka yang independen sepakat bahwa mereka lebih condong dengan salah satu partai dibandingkan lainnya. Mereka (yang jumlahnya sedikit) yang menolak label kepartaian diklasifikasikan sebagai orang

bebas. Jadi, para responden dipilah-pilah menjadi tiga kelompok yang berkenaan dengan identifikasi kepartaian: Anggota Demokrat (D), Anggota Republik (R), dan orang bebas (?).

Masalah dukungan. Indikator ini diukur dengan menggabung suatu ukuran pengetahuan perbedaan partai mengenai masalah politik dengan ukuran disukainya posisi partai mengenai masalah-masalah tersebut, yakni pro-Demokrat (D), anti-Demokrat (R), dan netral (?).

Orientasi calon. Indikator ini diukur dengan melalui pemberian kode terhadap disebutnya calon secara spontan oleh responden, misalnya pernyataan mengenai ciri-ciri pribadi (kepemimpinan, kejujuran, ketulusan) dan pernyataan yang menunjukkan tertariknya responden secara pribadi terhadap seorang calon ("I menyukainya", "Ia bagus"). Responden digolongkan menjadi tiga kelas: Pro-Stevenson (D), pro Eisenhower (R), tidak peduli (?).

Semua responden digolongkan ke dalam pola-pola indikator berdasarkan pada ketiga indikator di atas. Jadi, seorang responden yang identifikasi partainya dan partisian (mendukung) partai demokrat, tetapi yang orientasi calonnya adalah partai Republik, dianggap termasuk pola indikator DDR.

Tabel berikut ini menunjukkan hubungan antara pola-pola indikator dan kadar partisipasi politik (sebagaimana dipastikan dalam survei follow-up pasca-pemilihan).

PARTISIPASI POLITIK	POLA INDIKATOR (%)									
	DDD	DDR	DRR	RRR	DD?	D?R	RR?	D??	R??	???
Tinggi (memilih dan terlibat dalam kegiatan politik lain)	29	29	35	46	32	20	40	16	19	10
Medium (memilih tetapi tidak terlibat dalam kegiatan lain)	54	52	50	50	41	49	47	44	49	38
Rendah (tidak memilih)	17	19	15	4	27	31	13	40	32	52

Pola-pola indikator ini tampaknya menjadi peramal yang bagus sekali mengenai jumlah kegiatan politik. Perhatikan, misalnya, bahwa tidak ikutnya memilih bervariasi dari 52 per sen dalam pola ??? sampai hanya 4 per sen dalam pola RRR.

Dapatkah kita juga menggunakan pola-pola indikator untuk memperkirakan pilihan calon? Dalam survei pasca-pemilihan, setiap responden ditanyai tentang siapa yang mereka pilih. (Non-pemilih ditanya mengenai siapa yang sebenarnya akan mereka pilih).

Hubungan antara pilihan calon dengan pola indikator tampak pada Tabel berikut.

PILIHAN CALON	POLA INDIKATOR (%)										
	DDD	DDR	DRR	RRR	DD?	D?R	RR?	D??	R??	???	
Eisenhower	7	29	81		98	18	50	94	28	81	39
Stevenson	93	69	17		1	78	48	6	64	15	40
yang lain atau tak ada	0	2	2		1	4	2	0	8	4	21

Variabel tergantung yang utama dalam penelitian ini adalah pilihan (pemberian suara) sebagaimana diukur melalui laporan (pernyataan) responden. Sebelum kita dapat menyimpulkan bahwa pola-pola indikator merupakan peramal yang valid bagi pemungutan suara, perlu untuk mebahas validitas pertanyaan pribadi sebagai suatu ukuran mengenai perilaku *voting* (pemungutan suara). Suara perbandingan mengenai pembagian suara dua-partai tersebut sebagaimana diukur melalui survei pasca-pemilihan dan sebagaimana dicatat dalam statistik pemilu nampak bahwa tidak ada kesenjangan yang lebih besar daripada kesenjangan yang dapat disebabkan oleh kesalahan sampling.

Temuan dalam penelitian ini merupakan bukti yang mengesankan bahwa survei melalui sampel yang dilaksanakan dengan baik dapat secara valid meramalkan tindakan politis.

Campbell, A., Gurin, G., dan Miller, W. E. The voter decides. Evanston, Ill.: Row, Peterson, 1954

KEADAAN SEKARANG

Pengukuran sikap mungkin merupakan prestasi teknis yang istimewa oleh ahli psikologi sosial. Teknik-teknik pemberian skala telah dikembangkan, yang terbukti bernilai dalam penelitian pengembangan dan perubahan sikap (bab 6 dan 7); telah dikembangkan prosedur wawancara yang telah menunjukkan kebermanfaatannya dalam mengukur distribusi sikap dalam populasi besar. Namun, pengukuran sikap, sebagaimana adanya sekarang, mempunyai sejumlah keterbatasan dan kesalahan penerapan.

MENGUKUR HAL YANG TIDAK ADA. Sebagaimana telah kita sampaikan, para penguji sikap, baik di laboratorium maupun di lapangan, seringkali "mengukur" sikap yang tidak ada pada responden. Hyman dan Sheatsley [1974], dalam analisis ulang terhadap data survei, menunjukkan bahwa ada "bukti nyata mengenai 'tidak tahu

apa' yang sifatnya kronis" pada populasi Amerika. Dalam sebuah survei nasional yang dilaksanakan di bulan Mei, 1946, the National Opinion research Center mengajukan lima pertanyaan informasi mengenai masalah-masalah yang sangat penting pada waktu itu dalam masalah luar negeri. Kelima topik yang dicakup melalui pertanyaan ini adalah:

1. laporan oleh Anglo-American Committee mengenai masalah Palestina.
2. Laporan Acheson-Lilienthal mengenai energi atom.
3. Pertemuan Paris bagi Empat Besar Menteri Asing, yang waktu itu sedang berlangsung.
4. Pinjaman yang diajukan untuk Inggris, yang waktu diperdebatkan di Kongres.
5. Status politik Palestina, yang waktu itu diatur oleh Inggris.

Tabel 5.3 menunjukkan tentang bagaimana para responden dalam sampel tersebut terbagi dalam kaitannya dengan kesadaran mengenai kelima masalah ini. Secara kasar, satu dari setiap tujuh orang belum pernah mendengar tentang masalah-masalah tersebut; kurang lebih satu dari setiap tiga orang hanya mendengar satu saja dari masalah tersebut. Inti dari ketidaktahuan yang kronis ini jumlahnya besar. Dan jelas bahwa orang tidak dapat memiliki sikap terhadap suatu masalah yang tidak mereka ketahui.

Praktik standar dari kebanyakan organisasi survei adalah: pertama-tama mengajukan pertanyaan informasi untuk menyaring responden yang menyatakan tidak tahu mengenai suatu masalah. Responden ini tidak diberi pertanyaan mengenai sikap terhadap masalah ini. Namun, orang-orang yang menyatakan tahu pun mungkin tidak mempunyai sikap yang sudah ada sebelumnya terhadap masalah yang ditanyakan. Dan dengan mengajukan pertanyaan sikap kepada mereka dapat menuntun mereka mendorong timbulnya sikap tersebut pada saat wawancara, untuk menyenangkan hati pewawancara.

PENGUKURAN SEPIHAK. Skala sikap merupakan alat yang bermanfaat untuk memperoleh ukuran kuantitatif mengenai valensi komponen kognitif dan perasaan dari suatu sikap. Namun, kebanyakan skala sikap tidak mengukur ciri-ciri sikap utama lainnya yang dibahas sebelumnya. Teknik-teknik lain perlu dikembangkan, yang akan menghasilkan ukuran kuantitatif yang terpercaya bagi ciri-ciri ini. Wawancara terbuka dapat menghasilkan data *kuantitatif* mengenai semua ciri-ciri utama. Pengembangan alat ukur untuk *mengkuantifikasi* data ini akan merupakan kemajuan yang mencolok.

DIABAIKANNYA KECENDERUNGAN TINDAKAN. Keterbatasan lain yang utama dalam teknik-teknik pengukuran sikap adalah bahwa teknik tersebut tidak secara memadai menangkap komponen kecenderungan tindakan dalam sikap. Skala-skala yang terdiri dari soal-soal yang menggambarkan tindakan khusus mungkin lebih dekat dengan pengukuran kecenderungan tindakan daripada skala-skala yang menggunakan jenis soal lain. Akan tetapi, dalam menjawab soal-soal semacam ini, yang dinyatakan (dilaporkan) responden hanyalah hal yang *menurut* mereka akan mereka lakukan dalam suatu situasi hipotetis; ini berbeda sekali dengan kecenderungan tindakannya secara nyata.

EFEK PENGUKURAN. Pengaruh proses pengukuran terhadap objek pengukuran merupakan masalah dalam segala ilmu pengetahuan. Tentunya, ini juga mengganggu para pengujii sikap. Proses menanyai seorang individu mengenai suatu objek dapat mendorong timbulnya (berkembangnya) suatu sikap terhadap objek tersebut, memperkuat sikap yang ada, membuat sikap tersebut menjadi lebih penting, atau dengan kata lain mengubah status sikap tersebut. Untuk alasan inilah para pemimpin kelompok minoritas, yang dituntun oleh pepatah "Jangan menganggu macan tidur", keberatan bila ada survei nasional mengenai sikap terhadap kelompoknya.

Tes terselubung terhadap sikap telah mencoba menangani masalah pengaruh pengukuran terhadap sikap yang sedang diukur, namun masih ada banyak kesulitan. Antara lain adalah masalah konsistensi

palsu. Kita telah melihat bahwa sikap, seperti telah diukur, cenderung menjadi sistem yang konsisten secara internal. Namun, yang tampaknya konsisten ini dapat merupakan hasil kecerdasan manusia dalam metode pengukuran. Dalam sebuah skala sikap atau wawancara survei, berbagai aspek objek-- atau simbol berbagai aspek objek-- disajikan dalam jarak waktu yang berutan secara dekat kepada responden, sehingga dapat timbul perlunya kadar konsistensi tertentu dalam jawaban mereka. Sebaliknya, dalam kehidupan sehari-hari, individu tersebut berhadapan dengan objek (tersebut) dalam situasi yang sangat terpisah waktu dan jaraknya. Dan akan lebih mudah bersikap konsisten manakala jawaban yang tidak konsisten dapat dipisahkan menurut waktu dan ruang. Ukuran-ukuran sikap yang didasarkan atas pengamatan perilaku yang terbagi dalam waktu dan ruang jelas akan tampak sangat kurang konsisten. Dalam situasi tes dan wawancara, perlunya sikap konsisten dimungkinkan berperan penuh, sehingga menjadi upaya mengukur perubahan dari sikap yang sedang diukur.

SKALA BERDIMENSI TUNGGAL DENGAN MANUSIA BER-DIMENSI GANDA. Penekanan terhadap ke-tunggal-an dimensi dalam pembuatan skala telah mengarahkan para peneliti untuk mengabaikan dua hal: (1) skala berdimensi tunggal mungkin bukan instrumen yang paling valid untuk mengukur sikap terhadap objek kompleks atau untuk meramalkan tindakan terhadap objek. (2) Sikap dari sekelompok orang terhadap suatu objek tertentu dapat mempunyai struktur berdimensi tunggal, sedangkan objek yang sama tersebut dapat menjadi rujukan bagi sejumlah sikap yang berbeda pada kelompok lain, yaitu bahwa sikap mereka dapat mempunyai struktur berdimensi ganda.

Untuk menggambarkan hal yang pertama, perhatikanlah sikap seseorang terhadap masalah kompleks dalam perlucutan senjata. Sikap tersebut dapat mencakup sikap terhadap kedaulatan nasional, pengeluaran untuk pertahanan, perdamaian, Rusia, Cina Komunis, diplomasi, uji nuklir, perang nuklir, dsb. Misalkan bahwa skala- skala berdimensi tunggal telah dikembangkan untuk mengukur setiap

komponen sikap ini. Tidak satu pun dari skala-skala ini yang secara memadai menunjukkan sikap kita terhadap perlucutan senjata atau memberikan dasar bagi ramalan tentang tindakan apa yang akan diambilnya dalam kaitannya dengan usulan perlucutan senjata.

Hal yang kedua adalah bahwa ke-tunggal-an dimensi merupakan sifat dari instrumen pengukuran. Bagi sekelompok orang, sejumlah soal dapat diatur menurut dimensi tunggal dalam suatu susunan tertentu. Bagi kelompok lain, soal-soal ini mungkin tidak disusun dengan cara yang sama. Coombs [1948] menyatakan hal ini dengan jelas:

Dalam tatanan sosial yang sangat teratur dengan pendidikan yang baku, maka akan cenderung ada sifat-sifat tertentu yang ditimbulkannya, yang umum dijumpai pada masyarakat tersebut yang dihadapkan pada pola dorongan yang sama. Namun, secara bersamaan terdapat oposisi, kontradiksi dan interaksi antara dorongan-dorongan ini dalam diri si makhluk yang tidak mempunyai dorongan yang sama nilai (equal)-- sehingga akibatnya adalah struktur suatu sifat psikologis kurang kompleks dalam diri orang-orang tertentu dibandingkan pada orang lain. ... Dengan kata lain, suatu sifat psikologis mungkin dapat atau tidak dapat menjadi suatu kesatuan fungsional, dan sifat tersebut mungkin bersifat umum dan mungkin juga tidak, yakni umum di jumpai pada sejumlah besar individu.

Apabila seorang peneliti memaksakan skala berdimensi tunggal, maka ia telah mengeliminir kemungkinan untuk meneliti orang-orang yang sikapnya tidak terpolakan secara tunggal dimensinya. Yang diperlukan adalah diberlakukannya metode penskalaan berdimensi ganda (lihat Togerson, 1058) terhadap pengukuran sikap.

TAKARIR DAN PETUNJUK DALAM BAB INI

PETUNJUK 13: *Tindakan sosial seseorang mencerminkan sikapnya-- lestarinya (terus adanya) sistem-sistem evaluasi, perasaan emosional, dan kecenderungan tindakan yang pro dan kontra, baik yang negatif ataupun positif, dalam kaitannya dengan objek sosial.*

PETUNJUK 14: *Efek sikap terhadap tindakan sosial berbeda, sesuai dengan ciri-ciri utamanya.*

kecenderungan bertindak sebagai komponen sikap. Kecenderungan untuk bertindak, baik secara positif maupun negatif, terhadap suatu objek yang menyatu dalam sikap seseorang terhadap objek tersebut.

sikap. Suatu sistem yang lestari yang berkenaan dengan evaluasi, perasaan emosional, kecenderungan bertindak pro atau kontra, yang sifatnya negatif atau positif, dalam kaitannya dengan suatu objek sosial.

kelompok sikap. Sekumpulan (dua atau lebih) sikap yang relatif sangat saling berkaitan dan relatif terpisah dari kelompok sikap lainnya.

konstleasi sikap. Total kelompok sikap pada seseorang.

komponen kognitif pada sikap. Keyakinan mengenai suatu objek yang menyatu dalam sikap seseorang terhadap objek tersebut. Yang sangat penting adalah keyakinan *evaluatif*.

konsistensi sistem sikap. Kecenderungan (dalam sistem sikap tertentu) ketiga komponen --yakni kognisi, perasaan, dan kecenderungan bertindak--untuk bersesuaian dalam hal valensi dan multipleksitasnya.

konsonansi dalam kelompok sikap Kadar keseimbangan internal yang ada di antara sikap-sikap dalam kelompok. Suatu kelompok sikap dikatakan mempunyai konsonansi tinggi jika sikap-sikap yang membentuk kelompok tersebut tinggi kadar kesesuaianya, dan sebaliknya.

metode penskalaan kumulatif. Metode penskalaan sikap yang dikembangkan oleh Guttman. Dalam suatu skala kumulatif, soal-soal dapat disusun sedemikian rupa sehingga responden yang menjawab (merespons) secara positif terhadap soal tertentu mana pun juga akan merespons secara positif terhadap semua soal yang tingkatnya lebih rendah. Skala kumulatif yang sempurna mem-

punyai *koefisien reproduksibilitas* 1.0 dan merupakan *skala berdimensi tunggal*.

metode penskalaan berinterval sama. Suatu metode penskalaan yang diadaptasikan oleh Thurstone untuk mengukur sikap. Dalam metode ini, para penilai (judge) menggolongkan pernyataan-pernyataan evaluatif yang jumlahnya banyak dan representatif mengenai suatu objek, menjadi kelompok-kelompok yang dipisahkan oleh *interval yang sama*. Titik median dari penilaian mereka menunjukkan *nilai skala* suatu pernyataan. Pernyataan-pernyataan yang penilaiannya tidak konsisten, disingkirkan karena dianggap taksa. Pernyataan sisanya kemudian diberikan kepada responden yang diminta untuk memberi tanda pada pernyataan yang mereka setujui (terima). Jika suatu pernyataan seringkali diberi tanda oleh responden yang juga memberi tanda pada pernyataan lain yang sangat berbeda dalam nilai skalanya, maka pernyataan tersebut disingkirkan dan dianggap *tidak relevan*.

perasaan sebagai komponen sikap. Perasaan, positif maupun negatif, terhadap suatu objek yang menyatu dalam sikap seseorang terhadap objek tersebut.

pertanyaan dengan pilihan tertutup. Bentuk pertanyaan untuk wawancara survei yang menawarkan kepada responden pilihan jawaban alternatif, antara dua atau lebih.

saling keterkaitan, sikap. Ciri sikap yang menunjukkan kadar antarkaitannya dengan sikap-sikap lain. Sikap-sikap dapat secara relatif terpisah satu sama lain dalam *konstelasi* sikap seseorang atau sikap-sikap tersebut dapat berkaitan dengan sikap lain untuk membentuk *kelompok* sikap.

analisis soal. Suatu cara untuk menentukan sejauh mana soal-soal mengenai sikap membedakan individu-individu yang sikapsikapnya berlainan terhadap suatu objek. Kekuatan pembedaan dalam suatu soal diukur dengan menghitung korelasi antara skor

soal dengan skor keseluruhan. Soal yang korelasinya paling tinggi dengan skor total dipertahankan sebagai soal yang paling dapat membedakan (discriminating).

Multipleksitas komponen sikap. Jumlah dan ragam unsur-unsur terpisah yang membedakan komponen kognitif, perasaan, dan kecenderungan tindakan dalam suatu sikap. Suatu komponen yang unsurnya banyak dan beragam disebut komponen multipleks (multi kompleks); komponen yang unsur serupanya relatif sedikit disebut komponen simpleks.

daerah netral. Daerah pada kontinuum favorabilitas (menunjukkan kesukaan) yang terletak antara zona sikap negatif dan zona sikap positif. Daerah netral merupakan daerah transisi dari sikap negatif ke sikap positif. Jika skor seseorang pada skala berdimensi tunggal terletak pada daerah netral dan karenanya tidak menampakkan evaluasi positif maupun negatif terhadap suatu objek, maka seseorang tersebut tidak dapat dikatakan bahwa ia mempunyai sikap terhadap objek tersebut.

pertanyaan terbuka. Bentuk pertanyaan wawancara survei yang memungkinkan responden menjawab secara bebas dengan kata-katanya sendiri.

reproduksibilitas, koefisien. Suatu statistik yang ditemukan oleh Guttman untuk menunjukkan kecermatan proporsional yang digunakan mereproduksikan respons terhadap pernyataan seseorang dalam sekelompok pernyataan dari skor totalnya.

teknik diskriminasi (pembeda) skala. Suatu teknik penskalaan sikap yang dikembangkan oleh Edwards dan Kilpatrick. Teknik tersebut berupaya menyatukan dalam satu metode manfaat metode interval sama, penilaian simpulan, dan skala kumulatif.

nilai skala. Suatu ukuran mengenai kadar kesukaan dalam suatu pernyataan pada skala interval sama yang dikembangkan oleh Thurstone. Nilai skala suatu pernyataan merupakan median dari distribusi penilaian soalnya.

instrumen penilaian diferensial semantik. Suatu teknik yang dikembangkan oleh Osgood untuk mengukur makna konotatif dalam suatu konsep dengan mencari penilaian bagi sejumlah skala kata sifat berikut dua. Teknik tersebut juga telah diterapkan terhadap pengukuran sikap.

metode penskalaan kesenjangan sosial. Suatu metode penskalaan sikap yang dikembangkan oleh Bogardus untuk mengukur sikap terhadap kelompok sosial. Terdiri atas sejumlah soal yang memungkinkan responden untuk menunjukkan keintiman sosial terdekat yang akan diterimanya (disetujuinya) antara dirinya dengan anggota masyarakat tertentu dari kelompok sosial yang sedang diteliti.

metode penskalaan melalui penilaian simpulan. Suatu metode untuk membuat skala sikap yang dikembangkan oleh Likert. Responden diminta untuk menunjukkan (pada skala berlangkah lima) kadar kesetujuan dan ketidaksetujuannya terhadap masing-masing dari sekelompok soal dalam jumlah besar dan representatif. Skor total dari masing-masing responden dihitung dengan cara menjumlahkan skor soalnya. Soal-soal tersebut kemudian dimasukkan ke dalam analisis soal, dan soal-soal yang paling bersifat membedakan tetap diupertahankan untuk dimasukkan dalam skala final.

skala berdimensi tunggal. Suatu skala yang mengukur hanya satu dimensi sikap. Dalam suatu skala berdimensi tunggal seseorang dengan skor total yang lebih tinggi akan memperoleh (untuk setiap soal) skor yang sama dengan, atau lebih tinggi dari, skor orang yang skor totalnya lebih rendah. Dari semua metode penskalaan, *Metode penskalaan kumulatif* menghasilkan hal yang paling dekat dengan skala berdimensi tunggal.

valensi komponen sikap. Kadar kepositifan dan kenegatifan komponen kognitif, perasaan, dan kecenderungan tindakan pada suatu sistem sikap. Valensi dapat bervariasi mulai dari positif ekstrem, sampai daerah valensi netral (yang sejajar dengan tidak ada sikap), sampai ke negatifitas yang ekstrem.

SIKAP-SIKAP MANUSIA BERKEMBANG MANAKALA IA TUMBUH.
AKAN TETAPI tidak satu pun kehidupan manusia yang terpisah dari kehidupan manusia lain. Dan jalan kehidupan setiap orang berpotongan dengan jalan kehidupan orang lain-- tetapi hanya pada titik-titik tertentu-- dan cerita kehidupan seseorang serupa dengan cerita kehidupan orang lain-- tetapi tidak sama; maka, demikian juga dengan sikap seseorang yang perkembangannya serupa-- tetapi tidak sama-- dengan sikap keluarga, teman, dan tetangganya. Pada tingkat individu dan tingkat psikologis, hal ini merupakan salah satu sumber bagi budaya yang mapan-- mapan tetapi kompleks-- dengan segala sub-budaya dan hierarkinya, para konformis dan para penentangnya. Karena hal inilah maka pembentukan sikap menjadi demikian penting bagi mahasiswa ilmu sosial, dan menjadi demikian penting bagi orang-tua, pendidik, pemimpin politik, dan semua orang yang mengajar atau memimpin atau mengontrol orang lain.

Dalam bab ini kita melanjutkan kajian kita mengenai sikap dengan beralih ke pembahasan mengenai pembentukan dan perubahannya.

6. PEMBENTUKAN SIKAP

UNTUK MENGETAHUI CIRI-CIRI SIKAP (yang menjadi perhatian kita pada Bab sebelumnya) berarti banyak yang kita ketahui. Akan tetapi ini tidak cukup. Jika kita harus memperkirakan perilaku orang-orang selama jangka waktu yang lama, dan jika kita harus mengontrol tindakan mereka, maka kita juga harus mengetahui bagaimana berkembangnya sikap dan bagaimana sikap itu berubah. Ini merupakan perhatian tidak hanya para ilmuwan sosial sebagai ilmuwan "murni", melainkan juga bagi semua mereka yang mencoba mempengaruhi tindakan sosial. Para pendidik, pemimpin, pembaharu, politisi, pemimpin kelompok minoritas, usahawan-- semuanya berminat untuk mengetahui bagaimana cara mengembangkan sikap-sikap baru dan bagaimana memperkuatnya atau memperlemah yang sudah ada. Asosiasi nasional pemilik pabrik ingin memperkuat sikap-sikap tradisional untuk melawan kontrol pemerintah terhadap usaha swasta; Asosiasi nasional bagi pembinaan bangsa kulit

berwarna ingin *menghapuskan* sikap-sikap diskriminatif tradisional; para penemu "mesin pengajaran" ingin *mengembangkan* keseluruhan perangkat sikap-- yang menyukai konsep mengajar yang baru.

Dalam bab ini kita akan membahas dorongan-dorongan yang menentukan pengembangan sikap, dan membahas pola sikap yang kita jumpai di antara para individu dan kelompok individu. Di antara diterminan (penentu) yang akan kita bahas adalah keinginan individu, informasi, afiliasi kelompok, dan kepribadian.

Dengan memahami tentang bagaimana terbentuknya sikap, akan siaplah ruang pengamatan kita bagi bab berikutnya, yakni bagaimana sikap yang sudah terbentuk tersebut dapat berubah.

PETUNJUK 15: *Sikap berkembang dalam proses pemenuhan keinginan*

Untuk menghadapi berbagai masalah dalam upaya mencoba menuhi keinginannya, individu mengembangkan sikapnya. Ia mengembangkan sikap yang menyukai objek dan orang yang memuaskan keinginannya: objek sasaran akhir yang akan dievaluasi secara menyenangkan (hidup itu sesuatu yang baik); objek-objek sasaran-dan-cara juga akan dilihat menurut segi yang menyenangkan (pasien menunjukkan sikap suka kepada dokternya). Individu tersebut akan mengembangkan sikap-sikap yang tidak suka terhadap objek dan orang yang menghambat pencapaian tujuannya (Lihat Kotak 6.1).

KOTAK 6.1: *Sikap dan Tujuan*

Milton J. Rosebnberg, seorang ahli psikologi sosial di Universitas Yale, telah menunjukkan bahwa tanda dan intensitas perasaan terhadap objek sikap berkaitan dengan hal yang diyakini oleh individu sebagai *nilai (value) instrumentalnya*. untuk mempermudah atau menghambat pencapaian tujuan.

Seratus dua puluh mahasiswa diberi angket sikap yang mengandung suatu soal yang berkenaan dengan masalah "apakah anggota Partai komunis hendaknya dibolehkan berpidato di depan umum". Setiap mahasiswa diminta memberi tanda pada pilihannya dari antara lima pernyataan alternatif yang berkisar dari sangat tidak setuju sampai sangat setuju untuk membolehkan anggota Partai Komunis

berpidato di depan umum. Jadi, angket ini menghasilkan suatu ukuran mengenai tanda dan intensitas perasaan responden mengenai masalah tersebut.

Tiga sampai lima minggu sesudah disebarkannya angket sikap tersebut, para mahasiswa diberi dua tugas. Dalam tugas pertama, setiap mahasiswa diminta menunjukkan kadar kepuasan yang diperolehnya, atau yang akan diperolehnya, dengan dicapainya masing-masing dari 35 tujuan (sasaran). Beberapa dari sasaran ini adalah: "Diperhitungkan oleh orang lain". "Perubahan dan ragam; mempunyai pengalaman baru". "Mempunyai pendapat yang mapan". Berbaur dengan orang-orang; bermasyarakat". Jadi, tes ini memberikan suatu ukuran mengenai pentingnya tujuan/sasaran sebagai *sumber kepuasan* bagi mahasiswa.

Dalam tugas kedua, mahasiswa diminta menilai dan menempatkan masing-masing dari ke-35 tujuan tersebut dalam salah satu dari 11 kategori. Kategori-kategori ini berkisar dari penilaian bahwa tujuan tersebut "benar-benar dicapai dengan dibolehkannya Komunis berpidato di depan umum" sampai ke penilaian bahwa tujuan tersebut "benar-benar terhambat dengan dibolehkannya Komunis berpidato di depan umum".

Analisis data menunjukkan bahwa tanda dan intensitas perasaan terhadap kebebasan berbicara bagi Komunis sangat berkaitan dengan keyakinan mengenai nilai instrumentalnya untuk mencapai tujuan yang penting bagi individu.

Penelitian menunjukkan bahwa objek sikap yang dipandang sebagai langkah mencapai tujuan dievaluasi secara menyenangkan, sedangkan yang dipandang sebagai sumber frustasi dievaluasi secara tidak menyenangkan. Temuan-temuan ini juga mendukung prinsip konsistensi: komponen-komponen sistem sikap cenderung bersesuaian (bercocokan) dengan valensi (lihat bab sebelumnya).

Rosenberg M.J. Cognitive structure and attitudinal affect Jurnal abnormal soc. psychology, 1956, 53, 367-372.

Sikap-sikap individu mungkin ternyata mengandung "surplus" nilai instrumental baginya. Ia mengembangkan sikapnya sebagai tanggapan terhadap situasi masalah-- yakni dalam mencoba memenuhi keinginan khusus. Sejauh sikap-sikapnya merupakan sistem yang bertahan (lestari), maka sikap tersebut tetap ada padanya dan mungkin dapat digunakan olehnya dalam memecahkan sejumlah masalah yang berbeda-- yakni untuk memenuhi sejumlah keinginan yang berlainan. Misalnya, seorang anak laki-laki mungkin mempunyai sikap yang menunjukkan ia menyukai politik hanya untuk memuaskan hati ayahnya yang seorang politisi profesional; sebagai orang dewasa, sikap ini ternyata terlibat dalam memuaskan keinginannya akan kekuasaan,

atau dalam mencapai gengsi, atau dalam mencapai tujuan materiil, atau dalam membantu orang lain.

Salah kajian yang menunjukkan tentang bagaimana orang menggunakan sikap mereka untuk memenuhi berbagai keinginan adalah penelitian terhadap Rusia oleh Smith, Bruner, dan White [1956]. Dalam penelitian ini, 10 orang laki-laki, yang dipilih karena berbagai sikap mereka terhadap Rusia, diminta mengikuti 29 prosedur tes yang berisi gambaran kepribadian dan diagnosa serta gambaran terinci mengenai sikap mereka terhadap Rusia. Sikap orang-orang ini ternyata memainkan peranan utama dalam penyesuaian kehidupan mereka. Sikap mereka mengarah ke keinginan mereka yang dominan, yang berfungsi memenuhi kepentingan dan aspirasi utama. Sikap mereka terhadap Rusia juga terlibat dalam hubungannya dengan orang lain. Dalam beberapa hal sikap-sikap tersebut digunakan untuk mempertahankan hubungan si individu dengan kelompok yang dihargainya; dalam hal lain, sikap tersebut digunakan oleh individu untuk membedakannya dari suatu kelompok, untuk menganggu kelompok, atau untuk mendominasi kelompok.

SIFAT FUNGSIONAL PADA PRASARANA RASIAL

Peran keinginan dalam pengembangan sikap jelas tampak kaitannya dengan jenis sikap yang secara sosial penting sifatnya-- yakni prasangka sosial. Dan karenanya kita akan membahas sikap ini secara aspek terinci.

Jawaban terhadap pertanyaan-- Apa akibat sikap prasangka rasial bagi orang-orang? Keinginan apa yang dipenuhi oleh sikap itu-- hampir dapat selalu digambarkan sebagai simpanan pada semua keinginan seseorang. Prasangka memenuhi fungsi untuk membuktikan permusuhan patologis, merasionalisasikan keinginan dan perilaku yang secara kultural tidak berterima dalam upaya memenuhi aspirasi yang secara kultural berterima, menangani keinginan yang tertekan, mengembangkan perasaan harga-diri, melindungi diri dari ancaman terhadap harga diri, membantu seseorang agar menjadi kaya, memberikan penjelasan yang "masuk akal" tentang mengapa ia tetap miskin

keadaannya. Dalam memenuhi berbagai fungsi ini, prasangka dapat berarti banyak hal bagi banyak orang.

Dalam mempertimbangkan berbagai kategori fungsi utama yang mengandung sikap prasangka, perlu untuk berhati-hati tentang hal-hal berikut. Banyak prasangka yang tidak dapat dimasukkan ke dalam salah satu kategori mana pun, sikap prasangka mana pun dapat menjalankan beberapa fungsi.

Dalam membuat daftar kategori ini, tak dapat tidak, kita harus melakukan abstraksi dan penyisihan untuk keperluan eksposisi (penjelasan) dan analisis.

PRASANGKA RASIAL DAN PATOLOGI KEPRIBADIAN.
Prasangka sosial seringkali dijumpai pada mereka yang sakit mental. Perlu ditekankan di sini bahwa tidak semua yang sakit mental mempunyai prasangka sosial, dan tentunya juga tidak semua orang yang mempunyai prasangka sosial adalah orang yang sakit mental. Namun, masalahnya adalah bahwa individu yang sakit dapat, dan kadang-kadang memang, mempunyai sikap prasangka rasial yang menjadi dalih dan mendukung perlakunya yang menyimpang. Dalam semua masyarakat ada orang-orang yang mengalami rasa permusuhan yang sangat intens dan merupakan penyakit yang akan menyebar ke seluruh aspek kepribadian mereka dan mempengaruhi semua perlakunya. Dorongan rasa permusuhan pada orang-orang ini diwujudkan terutama melalui serangan agresif terhadap orang lain. Dan karena cara-cara pemuasan keinginan umumnya dirasakan secara mendalam oleh individu, maka orang-orang ini belajar menangani rasa permusuhan mereka melalui perilaku agresif terhadap kelompok rasial tertentu. Sikap-sikap yang menjadi dasar dan alasan bagi agresi yang terarah tersebut dapat dipandang sebagai prasangka rasial dalam rangka memenuhi rasa permusuhan tersebut.

Orang yang penuh rasa takut-- keluar masuk rumah sakit gila--tinggal di dunia yang penuh kecurigaan mengerikan. Jika rasa curiga ini sangat mendalam terhadap anggota kelompok rasial tertentu, maka timbulah sikap yang melayani keinginan aneh dari orang yang

dirundung ketakutan tersebut (paranoid). Sikap ini memberikan makna terhadap tindakannya dan membenarkan perilakunya.

Meskipun mungkin jumlahnya kecil, orang-orang yang prasangka rasialnya muncul dari penyakit mental, kadang-kadang dapat memperoleh pengaruh sosial yang kuat. Karena sangat intens-nya dan sangat pentingnya sikapnya, orang-orang ini seringkali dijumpai di antara para pemimpin gerakan dan organisasi antirasial dan kadang-kadang berada di tengah-tengah "pembuat teori" ideologis gerakan kebencian. Karena prasangka rasialnya berada pada ambang yang rendah, maka mereka ini merupakan orang-orang yang mencari sasaran yang ingin mereka serang. Mereka tidak menunggu terjadinya suatu 'insiden'; mereka menciptakan insiden. Dengan melampiaskan rasa permusuhan mereka dengan menimbulkan tindak kekerasan terhadap kelompok minoritas, mereka dapat menghindar agar tidak masuk rumah sakit jiwa. Jadi, tindakan agresi rasial yang membahayakan masyarakat itu memberikan lisensi kepada individu yang sakit ini agar tetap berada di tengah masyarakat yang mendukung prasangka rasial. Orang-orang ini menjadi "golongan pinggiran yang fanatik" dari mereka yang berprasangka rasial.

PRASANGKA RASIAL DAN AGRESI YANG DITIMBULKAN OLEH RASA FRUSTRASI. Rasa frustrasi yang persisten (terus ada) pada hampir *segala* keinginan yang penting seringkali dilampiaskan dalam bentuk tindakan yang agresif yang tampaknya untuk sementara menyalurkan keadaan frustrasi tersebut. Sasaran agresi semacam itu tidak perlu berkaitan secara logis dengan situasi yang membuatnya frustrasi. Apabila sasaran agresinya adalah kelompok rasial, maka terciptalah kondisi bagi pengembangan sikap prasangka rasial yang menjadi alasan bagi agresi tersebut.

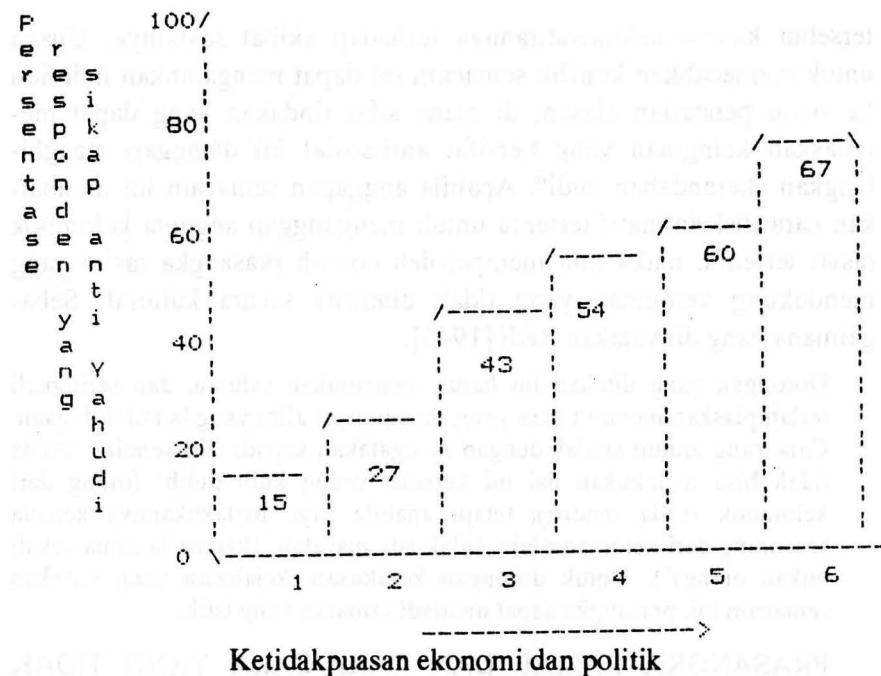
Sikap prasangka rasial yang ternyata mendukung agresi yang ditimbulkan oleh rasa frustrasi dapat berasal dari frustrasi ekonomi, sosial, politik, atau seksual. Bagi beberapa individu, frustrasi dapat merupakan keadaan yang kronis dan dapat dipandang sebagai pencerminan yang hampir tak terhindarkan dari statusnya dalam

masyarakat. Bagi orang lain, pengalaman frustrasi yang bersifat penting mungkin sebentar ada sebentar tidak dan dapat menimbulkan dorongan agresif sementara yang sifatnya akut. Akan tetapi kadar frustrasi tertentu pada beberapa orang sifatnya semesta (universal) dalam kebudayaan kita dan ini menunjukkan bahwa terjadinya dorongan agresif yang berasal dari rasa frustrasi terbuat mungkin amat banyak.

Kajian yang sifatnya ilustratif yang menunjukkan peranan peng-alihan agresi dalam pembentukan prasangka etnis adalah kajian oleh Campbell [1947] yang kita sebut sebelumnya (Lihat Kotak 5.1, bab 5). Dalam kajian Campbell, sampel representatif sejumlah 316 orang kulit putih, non Yahudi Amerika, diwawancara untuk memperoleh informasi mengenai faktor-faktor dalam situasi pribadi mereka yang berkaitan dengan sikap-sikap negatif terhadap Yahudi. Berdasarkan wawancaranya, setiap responden dinilai (1) sikapnya terhadap Yahudi; (2) kadar kepuasaan terhadap situasi ekonomi pribadinya sendiri; (3) kadar kepuasaan terhadap situasi politik nasional. Penilaian nomor (2) dan (3) dilakukan terpisah dari penilaian nomor (1).

Temuannya menunjukkan bahwa orang-orang yang dinilai tidak puas dengan situasi ekonomi pribadinya menyatakan rasa permusuhan-nya terhadap Yahudi secara lebih sering dibandingkan mereka yang secara ekonomi merasa puas. Hanya 10 persen dari mereka yang mempunyai kepuasan ekonomi menyatakan rasa permusuhan, dan 38 persen dari mereka yang secara ekonomi *tidak* secara konsisten berkaitan dengan *tingkat pendapatan*; kadar kepuasaan terhadap pendapatan seseorang pada tingkat mana pun merupakan faktor yang penting.

Orang-orang yang dinilai tidak puas dengan situasi politik dalam negeri juga menunjukkan lebih banyaknya rasa permusuhan terhadap Yahudi dibandingkan dengan orang-orang yang dinilai puas secara politik. Gambar 6.1 menunjukkan adanya hubungan yang jelas antara penilaian gabungan terhadap kepuasan-ketidakpuasan terhadap masalah politik dan ekonomi, dan sikap terhadap Yahudi.



GAMBAR 6.1: Ketidakpuasan ekonomi dan politik dan sikap terhadap Yahudi. Keenam balok grafik di atas menunjukkan persentase orang dengan berbagai kadar ketidakpuasan ekonomi dan politik yang menyatakan sikap negatifnya terhadap Yahudi. Balok 1 menunjukkan mereka yang *puas* terhadap masalah ekonomi dan politik; 2. mereka yang puas dalam salah satunya, tetapi setengah puas dalam masalah satunya lagi; 3. mereka yang setengah puas dalam dua-duanya; 4. mereka yang puas dalam satu tetapi tidak puas dalam masalah lainnya; 5. mereka yang tidak puas dalam satu hal tetapi setengah puas dalam hal lain; 6. mereka yang tidak puas dalam dua-duanya. Akan tampak bahwa prevalensi sikap anti Yahudi meningkat bersama dengan meningkatnya kadar ketidakpuasan. [Didasarkan pada data dari Campbell, 1947].

PRASANGKA RASIAL DAN KEINGINAN YANG SECARA SOSIAL TIDAK DITERIMA. Kajian-kajian yang bersifat klinis telah menunjukkan bahwa banyak orang yang mempunyai dorongan yang kuat terhadap kejahatan, keserakahan, atau agresi seksual yang dilarang oleh masyarakat dan yang harus dikendalikan oleh individu

tersebut karena kekhawatirannya terhadap akibat sosialnya. Upaya untuk memecahkan konflik semacam ini dapat mengarahkan individu ke suatu pencarian alasan, di mana sifat tindakan yang dapat memuaskan keinginan yang bersifat anti-sosial ini dianggap menghilangkan "kerendahan budi". Apabila anggapan semacam ini melibatkan cara diskriminatif tertentu untuk menganggap anggota kelompok rasial tertentu, maka kita memperoleh contoh prasangka rasial yang mendukung keinginan yang tidak diterima secara kultural. Sebagaimana yang dinyatakan Redi [1946]:

Dorongan yang ditekan ini harus menemukan saluran, dan seringkali terlampiaskan menurut cara yang mempunyai alibi yang bersifat dugaan. Cara yang umum adalah dengan mengatakan kepada diri sendiri: "Anda tidak bisa melakukan hal ini kepada 'orang kulit putih' (orang dari kelompok Anda sendiri), tetapi apabila saya melakukannya kepada seseorang dari kelompok lain, tidak ada masalah (karena ia sama sekali bukan orang)"!. Untuk dorongan kerakusan, kejahanatan yang tertekan semacam ini, prasangka dapat menjadi samaran yang baik.

PRASANGKA RASIAL DAN CARA-CARA YANG TIDAK DITERIMA MASYARAKAT. Banyak orang Amerika mempunyai keinginan yang kuat akan kedudukan penting dalam politik atau kekayaan. Keinginan-keinginan ini dikenali dalam masyarakat kita sebagai keinginan yang baik, sebagai keinginan yang harus dihormati semua orang Amerika. Apabila individu, dalam upayanya memuaskan keinginan yang *diterima* masyarakat tersebut, terlibat dalam tindakan yang *tidak diterima* oleh masyarakat, maka ia mungkin mencari alasan bagi tindakannya tersebut dengan banyak cara. Salah satu caranya dapat dengan mengembangkan prasangka rasial. Jadi, misalnya, seorang politisi dari Selatan yang tidak menginginkan Negro ikut dalam pemilu (karena khawatir bahwa suara Negro dapat menghambat aspirasinya) dapat menuduh bahwa "tingkat mental orang-orang Negro membuat mereka tidak mampu menjalankan hak pilih"; jadi ia dapat menggunakan prasangka rasial untuk mencari alasan bagi perilaku ilegalnya untuk memenuhi keinginan yang diterima oleh masyarakat.

PRASANGKA RASIAL UNTUK MEMENUHI KEINGINAN YANG TERTEKAN. Sebagaimana telah kita lihat, keinginan yang secara kultural tidak diterima dapat terlampiaskan melalui dibentuknya "alibi berdasarkan dugaan" untuk menyampaikannya (keinginan), dan ini dapat mengakibatkan sikap prasangka rasial. Akan tetapi, kadang-kadang keinginan yang secara kultural tidak diterima-- terutama yang berbenturan (konflik) dengan ideologi moral seseorang-- ditekan. Namun, ini tidak berarti bahwa keinginan yang tertekan tersebut dianggap tidak mampu atau bahwa konflik tersebut telah dipecahkan. Kelanjutan dari keinginan yang tertekan tersebut dapat dilihat dalam mekanisme semacam proyeksi. Dan proyeksi dapat mengarah ke prasangka rasial.

Sebuah kajian oleh Frenkel-Brunswick dan Sanford [1945] menunjukkan adanya pola fungsional ini dalam prasangka. Sesudah melaksanakan tes mengenai anti-Yahudi kepada sekelompok mahasiswa, para peneliti ini memilih beberapa mahasiswa untuk kajian klinis; mereka yang dipilih adalah yang skornya sangat tinggi atau sangat rendah pada skala anti-Yahudi. Di antara teknik dan alat yang mereka gunakan adalah wawancara klinis, Thematic Apperception Test, dan Roschach Ink Blok Test. Berdasarkan data yang dihasilkan, para peneliti merasa bahwa mereka dapat memperoleh gambaran yang lumayan mengenai keinginan para respondennya yang anti-Yahudi (termasuk keinginan yang tertekan).

Sebagai salah satu prosedurnya, mereka meminta para responden untuk menafsirkan sebuah gambar anak laki-laki dan perempuan yang pakaianya jelas menunjukkan kalangan kelas bawah. Mahasiswa wanita yang sangat anti-Yahudi cenderung melihat orang-orang "kelas bawah" ini sebagai orang yang agresif dan secara seksual tidak malu-malu. Contoh-contoh respons mereka adalah:

Gambar tersebut tentang seorang anak muda dengan pacarnya. Mereka adalah orang-orang kelas bawah, dan tidak tahu apa-apa selain melakukan hal-hal semacam ini. Saya merasa sangat benci terhadap hal-hal yang dilakukan orang-orang semacam ini....

Menurut saya mereka menikah muda tetapi akan bercerai tidak lama lagi. Mereka terlalu membiarkan emosinya ikut campur.

Saya tidak suka kepada mereka. Ia pergi ke pesta, dsb. Ia akhirnya akan terperangkap dan diajak pacaran. ...

Gadis tersebut adalah jenis tukang dansa *jitterbg*... Pasangan tersebut menikmati waktunya dengan dansa; yakni, dengan cara seperti tersebut...

Sebagaimana halnya komentar Frenkel-Brunswick dan Sanford:

kalimat-kalimat ini menunjukkan penghinaan dan secara bersamaan ini terhadap "seksualitas kelas bawah". Jadi, kecenderungan penting di antara gadis-gadis yang anti-Yahudinya tinggi adalah dengan menjaga agar dorongan gerak hati dasarnya tertekan, agar tetap murni dan berreputasi. Kebutuhan-kebutuhan primitif dianggap ego-asing dan diproyeksikan ke kelompok (asing) lain.

Para mahasiswi anti-Yahudi dalam kelompok "menyatakan tanpa kecuali bahwa mereka menyukai orang tua mereka" dan cenderung untuk menunjukkan, pada permukaan, suatu pengabdian yang tidak kritis kepada orang-tuanya. Namun, dalam Thematic Apperception Test ditemukan cerita dari para mahasiswi yang sama ini mengenai hal-hal (tema-tema) *agresif* terhadap orangtuanya dan orang lain ternyata menonjol. Para penulis memberikan ilustrasi berikut mengenai tema agresif tersebut:

Dalam cerita No.1, Kasus 6, telah terjadi pembunuhan; dalam cerita No. 3, suami kehilangan dua kakinya, dan ayahnya disebutkan hanya untuk menceritakan bahwa ia terbunuh; dalam cerita No.4, seorang pria digagalkan usahanya dan ditangkap; dalam cerita No. 5 seorang pria terbunuh; dalam cerita No. 6, pahlawannya diadili dan dihukum secara kejam. Yang sangat serupa adalah cerita mengenai Kasus 4; dalam cerita No. 3, baik ayah maupun anak sama-sama terbunuh; dalam cerita No. 4, si pria adalah penghianat; dalam cerita No. 5, ia dikirim ke kamp konsentrasi; dalam cerita No. 6, pahlawannya dihukum mati dengan listrik; dan dalam cerita No. 10, pahlawannya dibakar sampai mati dan ayahnya terbunuh dalam perang. Sebagai bandingan, dalam cerita-cerita Kasus 1 dan Kasus 13, keduanya sangat rendah kadar anti-Yahudinya, tidak ada yang menceritakan pembunuhan. Secara keseluruhan, hanya sedikit agresi yang diwujudkan dalam cerita.

Secara umum, respons mahasiswi yang anti Yahudi pada Thematic Apperception test menunjukkan adanya kebencian yang ditekan, kecemburuan, dan kecurigaan mengenai sosok orang-tua. Frenkel-

Brunswick dan Sanford menyatakan bahwa kecenderungan yang ditekan ini tersalurkan melalui sikap antipati terhadap berbagai kelompok rasial yang menjadi kambing hitam.

Namun, implikasi dari kajian ini harus dievaluasi dengan hati-hati. Gambaran ini hendaknya tidak difasirkan sebagai gambaran mengenai kepribadian orang yang anti Yahudi. Juga, kajian tersebut tidak menunjukkan bahwa keinginan yang ditekan tersebut menyebabkan berkembangnya prasangka. Namun, data tersebut memang menunjukkan bahwa mekanisme yang digunakan seseorang untuk menangani keinginan yang ditekan dapat melibatkan diproyeksikannya sifat-sifat "tercela" tertentu kepada kelompok minoritas atau dapat melibatkan pengalihan agresi dari sosok orang-tua kepada kelompok minoritas ini. *Jika* hal ini terjadi, maka kita mempunyai contoh sikap yang dapat digunakan dalam keinginan yang ditekan.

PRASANGKA RASIAL DAN HARGA DIRI. Sebagaimana telah kita nyatakan dalam Bab 3, banyak dari keinginan yang paling kuat pada individu berkaitan dengan pembentukan dan pertahanan terhadap diri pribadi. Kita tahu bahwa dalam budaya kita, misalnya, keinginan akan gengsi-- yakni status yang hebat-- merupakan keinginan yang kuat dan bersifat mengendalikan dalam diri banyak orang. Beberapa orang akan berupaya untuk memenuhi keinginan ini dengan mencari orang lain yang dapat dipameri kehebatannya tersebut. Jadi, orang yang kelasnya paling rendah dalam tataran kelas sosial dapat merasa hebat dengan cara menciptakan kelas lain yang lebih rendah-- yakni dengan menempatkan orang Meksiko atau Negro atau Yahudi pada kelas terbawah. Dengan begini, sikap-sikap prasangka dapat digunakan melayani keinginannya adanya rasa hebat dalam hierarki sosial tersebut.

Perasaan bangga dan prasangka seringkali berjalan bersama. Misalnya, seseorang dapat dipecat dari pekerjaannya. Karena tidak dapat menerima dirinya "bersalah", dan ingin menghindari hantaman terhadap harga diri, ia akan mencari penjelasan lain-- yakni yang tidak mengancam kebanggaan dirinya. Dalam upayanya secara mencari

penjelasan lain tersebut, ia mungkin menemukan keyakinan bahwa tindakan yang tidak mengindahkan moral dari teman-teman Yahudinya telah mengakibatkan pemecatannya tersebut. Keyakinan ini memenuhi keinginannya. Rasa bangganya telah diselamatkan; terciptalah perasaan anti-Yahudi.

REKAPITULASI

Salah satu faktor yang penting dalam pembentukan suatu sikap adalah pemuasan keinginan. Sikap tidak hanya memberi makna terhadap alam pikiran seseorang; tetapi juga dapat digunakan dalam upayanya mencapai berbagai tujuan lain. Sikap tertentu yang mana pun dapat digunakan dalam berbagai tujuan, dan keinginan yang berbeda dapat menimbulkan sikap yang sama.

Sifat fungsional dalam suatu sikap dapat ditunjukkan dengan baik melalui bagaimana sikap prasangka rasial mencerminkan keinginan individu yang berkaitan dengan rasa permusuhan, agresi yang timbul karena frustrasi, tujuan dan kegiatan yang tidak diterima masyarakat, dorongan hati yang tertekan, dan pertahanan diri.

PETUNJUK 16 : *Sikap seseorang terbentuk oleh informasi yang diterapkan kepadanya*

Sikap tidak berkembang hanya untuk memenuhi keinginan; sikap juga terbentuk melalui informasi yang diterapkan kepada individu.

Bagaimana pengetahuan mengenai suatu objek dapat penting artinya untuk mengembangkan suatu sikap terhadap objek tersebut telah banyak digambarkan. Misalnya, umpamakan bahwa masyarakat hanya sedikit mengetahui tentang peperangan kimia dan peperangan biologi dan tidak mempunyai sikap mengenai masalah itu. Sebuah koran memuat sederetan artikel faktual yang menggambarkan "keadaan peperangan tersebut sekarang". Dengan membaca artikel ini, banyak orang yang dapat mengetahui tentang efek yang mematikan dan merusak dari kuman, virus, dan "gas syaraf" beracun yang baru. Sebagai akibatnya, berkembanglah sikap negatif yang kuat terhadap

peperangan kimia dan biologi; dan dapat terbentuk sikap positif yang kuat terhadap perlucutan senjata dan kontrol terhadap persenjataan.

Namun, informasi jarang menjadi penentu bagi suatu sikap, kecuali dalam konteks sikap-sikap lain. Informasi baru seringkali digunakan untuk membentuk sikap yang selaras dengan sikap-sikap terkait yang sudah ada sebelumnya (lihat Kotak 6.2).

KOTAK 6.2: *Sikap-sikap yang seimbang*

Dalam sederetan kajian di University of Michigan, Julian O Morrissette telah menguji beberapa akibat dari diperluasnya teori keseimbangan Heider oleh Cartwright dan Haray (lihat bab 2). Penelitian Moorrissette merupakan salah satu dari beberapa kajian mengenai penerapan teori keseimbangan bagi pembentukan sikap. Dalam salah satu eksperimen, beberapa mahasiswa dilibatkan dalam situasi tes tertulis berikut ini.

Setting. Tiga mahasiswa, yang mencoba mengurangi pengeluaran sehari-hari berbagi apartemen untuk beberapa bulan. Seperti biasanya, apabila dua orang atau lebih hidup bersama, mereka menghadapi masalah, tetapi mereka ini dapat berhasil mengatasi masalah. Selama beberapa bulan ini, sudah menjadi kebiasaan bagi mereka untuk melakukan banyak hal bersama-- belanja, belajar, "bepergian". Karena salah satu dari mereka mengalami musibah (keluarganya sakit), maka ia berhenti sekolah. Kedua mahasiswa sisanya tersebut mengiklankan tempat kosong untuk berbagi apartemen tersebut.

Sekarang umpamakan bahwa pengaturan (berbagai apartemen) tersebut juga bermanfaat bagi Anda. Umpamakan juga bahwa Anda menjawab iklan tersebut dan melalui kesepakatan bersama Anda bertiga memutuskan untuk berbagi apartemen tersebut.

Tugas. Cobalah memperkirakan secermat mungkin hubungan yang menurut Anda akan terjadi antara Anda sendiri dengan kedua orang lainnya. Pada waktu Anda bertemu dengan salah satunya, Carol, Anda mempunyai kesan yang menyenangkan. Dia tampaknya mudah bergaul dan berpikiran adil. Dengan berbicara kepadanya, Anda mengetahui bahwa secara pribadi ia menyukai Helen, Perkiraan secermat mungkin bagaimana *menurut Anda perasaan Anda terhadap Helen* sesudah Anda tinggal dengannya selama dua minggu.

Morrissette menemukan bahwa 91 persen dari respondennya memperkirakan bahwa mereka akan *menyukai* Helen (mungkin bukan temuan yang terlalu mengejutkan mengingat kenyataan bahwa responden tidak mempunyai informasi lain mengenai Helen!). Dengan menyukai Helen, timbulah sistem yang seimbang di mana ketiga hubungan bersifat positif. Temuan ini menunjukkan bahwa orang

menggunakan informasi (yakni sikap Carol terhadap Helen) untuk membentuk sikap terhadap objek atau orang yang selaras dengan sikap-sikap terkait lain yang sudah ada sebelumnya.

Cartwright, D. dan Haray, F. Structural balance: A generalization of heider's theory. Psychol. Rev. 1956, 63, 277-293.

Karena tanggap terhadap informasi, maka sikap dapat bersifat "valid", yakni komponen kognitif sikap dapat sejajar dengan kenyataan mengenai objek sikap tersebut. Jika tidak demikian halnya, individu tidak akan dapat secara efektif menghadapi masalah yang dijumpainya sebagai anggota masyarakat yang kompleks.

Namun, tidak semua sikap mencerminkan kenyataan dengan benar. Sikap-sikap tertentu berkembang dalam diri seseorang (misalnya tahayul, khayalan, prasangka) yang dicirikan melalui keberagamannya dari kenyataannya. Karena sikap-sikap ini seringkali mengakibatkan tindakan sosial yang merepotkan, maka yang menjadi prioritas adalah analisis terhadap alasan adanya kesenjangan antara kenyataan dan keyakinan ini. Misalnya, banyak orang yang mempunyai sikap yang tidak menyenangkan terhadap pembubuhan fluor terhadap air minum karena menganggapnya sebagai gaya komunis. Hal ini merupakan "kenyataan" bagi mereka yang mendukung adanya sikap negatif yang kuat terhadap pembubuhan fluor tersebut. Mereka berkampanye dan memberikan suaranya melawan pembubuhan fluor, dan bagaimana bukti medis untuk menghindari kerusakan gigi pada anak-anak ditolak oleh masyarakat karena mereka mempunyai keyakinan yang salah (lihat Kotak 6.3).

KOTAK 6.3: Air dalam otak

Morris Davis mengkaji keyakinan (pendapat) mengenai pembubuhan fluor pada sejumlah sampel residen di seattle, Washington. Wawancara dengan responden ini menunjukkan beberapa "kenyataan" yang menuntun orang untuk menentang langkah kesehatan masyarakat yang efektif.

Beberapa dari alasan mereka menentang pembubuhan fluor adalah karena hal tersebut merupakan pengobatan massal, racun tikus, dan Nazi; bahwa hal tersebut merusak bateri, radiator, dan padang rumput; bahwa pembubuhan

tersebut menyebabkan pengerasan pada pembuluh darah dan syaraf, penuaan yang prematur, hilangnya ingatan, dan memperlemah kemauan.

Davis, M. Community attitudes toward fluoridation. Publs. Opin. Quart., 1959, 23, 474-82.

Banyak sikap yang ada pada orang-orang tidak mengandung validitas hanya karena informasi yang sampai kepada mereka tidak cukup. Informasi yang memang mereka miliki sayangnya tidak memadai bagi kenyataan yang ada. Meskipun sedikit kenyataan yang dimiliki seseorang tersebut memang benar isinya, tidak diketahuinya kenyataan yang terkait dapat menyimpangkan signifikansi dari kenyataan yang benar ini. Sikap merupakan gabungan dari banyak kenyataan; dan sebagaimana telah kita lihat (bab 2), makna suatu kenyataan tunggal tidak pernah terpisah dari kenyataan lain yang berkaitan dengannya. Jadi, apabila perangkat kenyataan yang dimiliki orang yang kurang informasi tersebut tidak mencakup kenyataan yang penting mengenai suatu objek, maka fakta yang sudah diketahuinya dapat menyimpang, dan keyakinannya menjadi salah.

Dalam hal ini, dapat dikatakan bahwa "fakta yang hanya sedikit merupakan hal yang berbahaya". Jadi, misalnya, dengan kita mengetahui bahwa rata-rata orang Negro daerah Selatan mempunyai skor yang lebih rendah dalam tes kecerdasan dibandingkan dengan orang kulit putih, berarti kita memperoleh suatu kenyataan. Namun, kita mungkin tidak mengetahui fakta-fakta lain yang penting, yakni: orang Negro daerah Selatan hanya mendapatkan sedikit pendidikan, sedangkan si kulit putih mendapatkan pendidikan yang jauh lebih banyak; Negro tidak termotivasi untuk mendapatkan skor yang baik dalam tes, sedangkan orang kulit putih motivasinya tinggi. Tidak diketahuinya kenyataan yang terkait ini dapat (dan seringkali memang demikian) mengarah ke penafsiran yang benar-benar salah mengenai satu kenyataan yang diketahui oleh orang tersebut. Kesalahan pengertian tersebut dapat menunjang prasangka rasialnya.

SUMBER-SUMBER KENYATAAN

Salah satu dari alasan yang utama mengapa begitu banyak dari kita yang memasukkan kenyataan yang tidak benar dan tidak memadai ke dalam sikap kita adalah karena kompleksnya dunia tempat kita tinggal, karena pesatnya perubahan, dan karena hakikat sumber kenyataan. Yang terutama menarik bagi ahli psikologi sosial dalam kaitan ini adalah fungsi keberwenangan untuk memberikan fakta dan keyakinan yang sudah siap pakai, dan kecenderungan kita sendiri untuk "menciptakan kenyataan".

KEBERWENANGAN SEBAGAI SUATU SUMBER KENYATAAN. Tidak terhindarkan bahwa dalam dunia yang kompleks tempat kita tinggal, tak seorangpun yang dapat memastikan, dari sumber langsung, kenyataan yang penting mengenai kebanyakan objek-objek yang ada. Ia harus bergantung pada bagaimana kata para "ahli". Bagi anak kecil, para ahli tersebut terutama adalah orang tuanya; bagi siswa, para ahli adalah guru dan para pengarang bukunya; bagi orang yang agamis, para ahli tersebut adalah pendeta, rabbi; bagi para ilmuwan, para ahli tersebut adalah spesialis lain dalam bidangnya. Jadi, bagi individu, kenyataan seringkali disampaikan melalui perantara orang lain sebagai orang yang berwenang, dan kesenjangan antara kenyataan dan keyakinan seseorang akan tergantung pada validitas pernyataan (penegasan) dari mereka yang berwenang. Orang yang berwenang tersebut mungkin benar; mungkin secara tidak sengaja keliru; mungkin secara sengaja memalsukan kenyataan untuk tujuannya sendiri.

Namun, semua ini tidak berarti bahwa kenyataan yang diberikan oleh yang berwenang tersebut digunakan oleh individu secara menyeluruh, membabi buta, dan tanpa dicernakan. Keinginan individu tersebut tidak hanya penting sekali untuk mengatur diterimanya kenyataan yang diberikan oleh yang berwenang tersebut kepadanya, tetapi faktor-faktor lain juga akan memerankan peranan yang menentukan. Di antaranya adalah faktor yang menentukan siapa yang akan diterima atau tidak diterima oleh individu sebagai sumber informasi yang berwenang atau dipercaya.

Kita dapat menggambarkan masalah umum yang dibahas di sini melalui data dari sebuah kajian oleh Cottrell dan Eberhart [1948]. Dalam kajian ini, ada upaya untuk menyingkapkan sesuatu yang berkenaan dengan sumber informasi yang diperoleh orang mengenai bom atom. Temuan-temuannya antara lain adalah sebagai berikut: (1) Jumlah sumber informasi yang dimiliki seseorang sangat berkaitan dengan pendidikan dan pendapatannya; (2) orang dengan pendidikan dan pendapatan rata-rata yang lebih baik cenderung menganggap majalah sebagai sumber yang paling mereka percaya; (3) mereka yang kurang informasi cenderung lebih mempercayai radio daripada koran, sedangkan mereka yang banyak tahu sama-sama mempercayai koran dan radio; (4) radio dipercaya karena mengudarakan berita dengan cepat; majalah dipercaya karena laporannya terinci.

Meskipun generalisasi di atas menampakkan lebih banyak tentang penentu kultural bagi pemilihan sumber yang berwenang daripada mengenai penentu psikologis, namun generalisasi tersebut masih menunjukkan kompleksitas faktor yang menyebabkan dipilihnya sumber tersebut.

PENCIPTAAN, PENEMUAN, DAN PENYIMPANGAN FAKTA. Dalam bab 2 kita membahas prinsip keselarasan (konsonansi) dalam perubahan kognitif. Kita menemukan bahwa sistem kognitif yang tidak seimbang cenderung mengubah ke arah semakin meningkatnya harmoni atau keselarasan (konsonansi). Prinsip konsonansi juga berperan dalam pembentukan sikap. Fakta-fakta digunakan oleh individu untuk membentuk sikap yang selaras dengan sikap-sikap terkait yang sudah ada sebelumnya (Kotak 6.2).

Kurangnya fakta yang relevan dan fakta yang bertentangan yang diberikan kepada kita oleh otoritas yang berbeda dapat memaksa kita menciptakan, menemukan, atau menyimpangkan "kenyataan" yang kecil hubungannya dengan kenyataan, tetapi yang mendukung dan sesuai dengan sikap-sikap yang sudah mapan (lihat Kotak 6.4).

KOTAK 6.4: Apabila ramalan gagal

Cerita berikut ini muncul dalam koran *Lake City Herald* terbitan akhir September.

RAMALAN DARI PLANET SERUAN CLARION KEPADA WARGA KOTA: MENYINGKIRLAH DARI BANJIR YANG AKAN MERENDAM KITA PADA TANGGAL 21 DES., RUANG ANGKASA MEMBERI TAHU PENDUDUK KOTA.

Lake City akan dihancurkan oleh banjir dari Great Lake menjelang fajar pada tanggal 21 Des., menurut seorang ibu rumah tangga, Mrs. Marion Keech, dari West School Street No. 847. ... Ini merupakan sisi dari banyak pesan yang diterimanya melalui tulisan otomatis, katanya. ... Menurut Mrs. Keech, pesan-pesan tersebut dikirim kepadanya oleh suatu makhluk hebat dari sebuah planet yang disebut "Clarion". Makhluk ini telah banyak mengunjungi bumi, katanya, dengan menggunakan ... piring terbang ... Mrs. Keech melaporkan bahwa ia diberi tahu bahwa banjir akan melanda dan akan membentuk lautan daratan dari Rctic Circle sampai Teluk Meksiko. Secara bersamaan, katanya, bencana alam akan menenggelamkan Pantai Barat mulai Seattle, Washington, sampai ke Cili di Amerika Selatan.

Mrs. Keech mengatakan kepada kawan-kawannya mengenai pesan tersebut dan semakin lama semakin menarik sekelompok orang yang percaya. Tiga ahli spikologi sosial, Leon Festiinger, Hnesry W. Riecken, dan Stanley Schachter, ikut serta dalam gerakan ini untuk mengkaji akibat dari kekeliruan penegasan pada keyakinan yang dipegang dengan kuat oleh para anggota kelompok masyarakat yang percaya. Beberapa anggota kelompok ada yang berhenti bekerja, membagi-bagikan harta miliknya, dan hampir semua dari mereka menyatakan di depan umum bahwa mereka yakin akan hal tersebut. Pada tanggal 20 Desember, yakni malam sebelumnya terjadinya bencana, mereka yang percaya tersebut berkumpul di rumah keluarga Keech agar untuk diselamatkan dari bencana. Mrs. Keech telah menerima pesan lagi bahwa kelompok tersebut hendaknya siap untuk menerima seorang tamu yang akan tiba pada tengah malam untuk menemani mereka ke sebuah piring terbang yang diparkir dan yang akan membawa mereka ke tempat yang aman di ruang angkasa.

Tengah malam tiba, tetapi tidak ada tamu. Mereka yang percaya tersebut pertama-tama duduk tegang dan bingung. Kemudian ramalan dan pesan-pesan yang menyertainya diperiksa lagi. Dibahaslah beberapa penjelasan atas tidak datangnya Tamu tersebut dan penjelasan tersebut ditolak. Pada kira-kira jam 4:45 pagi, Mrs. Keech memanggil kelompok tersebut dan mengumumkan bahwa ia baru saja menerima pesan. Ia membacanya keras-keras:

Untuk hari ini ditetapkan bahwa hanya ada satu Tuhan di bumi dan ia ada di tengah-tengah Anda, dan dari tanganNya kata-kata ini tertulis. Dan maha kuat kata-kata Tuhan-- dan melalui kata-kataNYa Anda diselamatkan-- karena dari

mulut kematianlah Anda dilahirkan dan belum pernah ada kekuatan sedemikian yang dilepaskan ke bumi. Belum pernah sejak saat pertama kali di bumi ini ada daya Kebaikan dan cahaya semacam ini sebagaimana yang sekarang membanjiri ruangan ini dan inilah yang sekarang membanjiri seluruh Bumi. Karena Tuhan telah berbicara melalui kedua orang yang duduk di dalam batas dinding-dinding ini, maka Ia telah mewujudkan hal yang Ia minta untuk Anda lakukan.

Sebuah "kenyataan" telah diciptakan untuk menjelaskan adanya ketidaktegasan ini: kelompok kecil tersebut telah menyebarkan begitu banyak cahaya sehingga Tuhan membatalkan banjir.

Festinger, L., Riechken, H.W., Jr. dan Schachter, S. When prophecy fails. Minneapolis: Univer. of Minnesota Press, 1956.

PENAMPILAN DAN KENYATAAN. Seringnya para "ahli" dan yang berwenang tidak dapat dipercaya dapat menuntun kita untuk hanya mempercayai apa yang kita lihat, dengar, sentuh sendiri. Dalam banyak hal, ketergantungan terhadap indera ini benar-benar terbukti. Jadi, kadang-kadang pengamatan langsung dapat bersifat efektif memberikan sikap yang "valid" kepada kita. Meskipun semua ini mungkin benar, penampilan (apa yang tampak) seringkali bersifat khayalan. Orang tampil baik hati dan toleran mungkin ternyata jahat; politisi yang tampaknya dan kedengarannya berperilaku mulia mungkin ternyata berperilaku jahat. Itulah sebabnya beberapa orang belajar berhati-hati dalam menilai penampilan saja. Kecenderungan untuk menghindari ketergantungan terhadap sekedar penampilan ini dapat menghasilkan semacam keraguan yang berlebihan mengenai segala jenis fakta. Banyak orang selama Perang Dunia II, misalnya, menganggap foto-foto kekejaman perang di kamp konsentrasi Nazi sebagai suatu propaganda. Sesudah dibanjiri dengan propaganda Perang Dunia I, yang kemudian ternyata palsu, dan sesudah nilai dan perlunya keraguan mengenai penampilan, mereka menolak menerima kenyataan yang benar-benar ditampakkan melalui penampilan. Orang-orang ini merupakan peragu yang mudah tertipu.

REKAPITULASI

Individu yang mempunyai keinginan kuat yang harus dipenuhi melalui pengembangan sikap yang sesuai akan mencari fakta sejauh

di kalangan kelas menengah atas pada masyarakat perkotaan Amerika-- yakni *orang yang dituntun orang lain*.

Hal yang umum dijumpai pada mereka yang suka dituntun orang lain adalah bahwa rekan sebayanya merupakan sumber arah bagi individu. ... Sumber ini tentunya "tertanam" dalam arti bahwa petunjuk dalam hidupnya, dan telah ditanamkan sejak dulu.

Tentunya, penting sekali untuk mengetahui siapa orang "lain" tersebut: apakah mereka merupakan kalangan langsung si individu ataukah "lebih tinggi" dari lingkungannya ataukah suara anonim dari media massa; apakah individu takut terhadap permusuhan dari kenalan yang kebetulan dikenalnya ataukah hanya mengkhawatirkan mereka yang "diperhitungkannya". Akan tetapi, dia memerlukan penerimaan dan arahan dari orang lain-- yakni dari sebayanya dan bukan dari nenek moyangnya-- sehingga tidak masuk akal bagi orang-orang yang berada dalam era di mana orang tidak terlalu peduli pada pandangan orang lain. Meskipun semua orang ingin dan perlu merasa disukai oleh beberapa orang lain dalam waktu tertentu, hanya orang modern yang mudah dituntun orang inilah yang menganggap hal ini sebagai sumber arah yang penting dan ranah kepekaan yang utama baginya...

Penerimaan itu sendiri, bagaimanapun isinya, menjadi kebijakan yang hampir tidak perlu diragukan dalam situasi ini: orang menjadi suatu kebijakan bila ia diterima. Jadi, semua kekuasaan (tidak hanya sebagian) berada di tangan kelompok yang menerimanya, baik itu kelompok imajiner maupun nyata, dan anak belajar dari relasi orang-tua terhadapnya bahwa tak satu pun dalam sifatnya, harta yang dimilikinya, warisan nama atau bakat, karya, dsb yang dapat dihargai secara terpisah, melainkan hanya karena pengaruhnya pada orang lain. Menjadi orang yang bijak baginya hampir sama dengan memperoleh teman, teman yang benar. "Kepada mereka yang diterima (disetujui), akan diberikan lebih banyak penerimaan".

Analisis Riesman telah dikritik oleh beberapa ahli psikologi dan sosiologi sebagai suatu generalisasi yang berlebihan yang didasarkan pada data yang bersifat impresionistik. Ada dua hal lagi yang perlu diperhatikan. Pertama, Sejarawan sosial memberitahukan kepada kita bahwa perilaku ikutan (konformitas) bukanlah hal yang hanya dijumpai pada jaman ini atau pada masyarakat urban Amerika. Kedua, pada setiap jaman selalu ada sejumlah orang yang mempunyai sikap dan tindakan yang *berlawanan* dengan mayoritas. Orang-orang ini merupakan agens bagi perubahan sosial. Meskipun ada kritik tersebut, ada beberapa kajian yang menunjukkan bahwa "tuntunan orang lain" bagi beberapa orang merupakan suatu faktor penting dalam perkembangan sikapnya.

Riesman, D. The lonely crowd. New Haven, Conn.: Yale University, 1950.

Karena itu, jika kita diharapkan benar-benar memahami perkembangan sikap dalam diri individu, kita harus membahas peranan afiliasi kelompoknya-- yakni keanggotaan kelompoknya dan identifikasi kelompoknya.

Dalam membahas pengaruh kelompok terhadap pembentukan sikap kita harus mengantisipasi secara singkat pembahasan kita mengenai hakikat masyarakat dan budaya (bab 9 dan 10). Suatu masyarakat adalah sistem antarkaitan kelompok-kelompok. Setiap individu dalam masyarakat merupakan anggota dari klasifikasi inklusif orang-orang yang banyak jumlahnya, yang disebut kelas sosial. Dan setiap individu merupakan anggota dari kelompok primer yang kecil atau kelompok tatap muka; misalnya, ia adalah anggota kelompok keluarga, kelompok keagamaan, atau klik.

Sebagai anggota masyarakat, individual sama-sama berbagi dalam keseluruhan budaya masyarakat tersebut, dalam kultur kelas sosialnya, dan dalam kultur berbagai kelompok primernya. Tindakan yang khas dari anggota suatu kelompok membentuk kultur yang jelas dari kelompok tersebut. Cara-cara tindakan yang khas ini mencerminkan pengaruh yang menentukan dari pola-pola aturan yang implisit sifatnya-- yakni keyakinan, nilai, dan norma sosial.

Dengan mengingat pernyataan singkat mengenai hakikat masyarakat dan budaya, kita sekarang dapat membahas peranan afiliasi kelompok individu dalam perkembangan sikapnya. Kita harus memulai dengan membahas bahwa anggota-anggota kelompok cenderung mempunyai sikap yang serupa. Keseragaman sikap dalam kelompok ini memerlukan penjelasan.

KEYAKINAN KELOMPOK DAN PERKEMBANGAN SIKAP

Keseragaman sikap di antara anggota-anggota suatu kelompok budaya sebagian disebabkan oleh kenyataan bahwa anggota kelompok tersebut ternyata mempunyai *keyakinan* yang sama mengenai objek, orang, peristiwa, masalah, dsb. (lihat kotak 6.6 dan 6.7). Perbedaan antara sikap-sikap dari kelompok budaya yang berbeda sebagian

disebabkan oleh kenyataan bahwa keyakinan mereka berbeda. Ivan si Rusia mempunyai keyakinan tertentu mengenai Amerika Serikat dari budayanya; sikapnya terhadap Amerika bergantung pada keyakinan ini. Si Joe dari Amerika mengetahui sekumpulan keyakinan yang berbeda mengenai Amerika, dan sikapnya akan mencerminkan pahaman atau pengetahuan yang berbeda tersebut.

Kotak 6.6: Keyakinan umum

Di tahun 1932 Daniel Katz dan Kenneth W. Braly meminta 100 mahasiswa Princeton untuk memberikan lima sifat yang mereka anggap paling menjadi ciri khas bagi 10 kelompok etnis yang berbeda. Sifat-sifat tersebut dipilih dari sebuah daftar berisi 84 kata sifat, tetapi para mahasiswa dibolehkan untuk menambahkan nama sifat yang mereka pilih sendiri jika mau.

Di tahun 1950, G.M. Gilbert mengulangi kajian Katz dan Braly, dengan menggunakan prosedur yang sama, dengan 333 mahasiswa Princeton. Daftar berikut ini menunjukkan sifat-sifat yang paling sering dipilih (dan persentase mahasiswa yang memilih dan menandainya) dalam kedua kajian tersebut dan yang dipilih sebagai kata sifat yang bersifat deskriptif bagi tiga kelompok etnis.

Sifat	1932	1950	Perbedaan
Jerman:			
Berpikiran ilmiah	78	62	-16
Tekun	65	50	-15
Pendiam	44	10	-34
Cerdas	32	32	0
Metodis	31	20	-11
Sangat nasionalistik	24	50	+26
Negro:			
Percaya hal gaib	84	41	-43
Malas	75	31	-44
Periang	38	17	-21
Tidak tahu apa-apa	38	24	-14
Musikal	26	33	+4
Suka pamer	26	11	-15
Amat agamis	24	17	-7
Bodoh	22	10	-12

Yahudi:

Libai	79	47	-32
Tentara upahan	49	28	-21
Tekun	48	29	-19
Suka mencengkeram	34	17	-17
Cerdas	29	37	+8
Penuh ambisi	21	28	+7

Suatu perbandingan dari data tahun 1932 dan 1950 menunjukkan *stabilitas* yang tinggi sekali mengenai stereotip etnis. (Dalam kaitannya dengan orang Jerman, stereotipnya telah berubah ke arah yang negatif, mungkin sebagai akibat dari kesombongan Nazi sebelum dan pasca Perang Dunia II). Namun, datanya juga menunjukkan adanya penurunan yang banyak sekali dalam *homogenitas* stereotip etnis. Dalam Kajian tahun 1950, tidak ada sifat yang diberikan kepada kelompok mana pun oleh responden yang melebihi 70 per sen, sebagaimana halnya dengan kajian tahun 1932.

Katz, D., dan Braly, K.W. Racial stereotypes of 100 college students. J. Abnorm. soc. Psychol., 1953, 28, 280-290.

Gilbert, G.M. Stereotype persistence and change among college students. J. Abnorm. soc. Psychol., 1951, 46, 145-254.

KOTAK 6.7: Prasangka umum

Keyakinan yang umum ada pada masyarakat Amerika mengenai kelompok etnis dan kelompok minoritas mendukung prasangka yang umum dan relatif stabil. Sebuah kajian yang menunjukkan komunalitas dan stabilitas dalam urutan kelompok etnis yang disukai di antara orang Amerika adalah kajian yang dilakukan oleh Eugene Hartley, seorang ahli psikologi sosial di Perguruan Tinggi di kota New York.

Dengan menggunakan bentuk skala kesenjangan sosial oleh Bogardus yang agak dimodifikasi sedikit, Hartley menetapkan ras yang disukai oleh mahasiswa delapan college dan universitas yang dipilih karena beragamnya latar belakang, kelompok etnis, status sosio-ekonomi, minat profesional dari para mahasiswa. Lembaga-lembaga ini adalah Bennington College, Columbia University, College of the City of New York (arts), College of the city of New York (Business), Howard University, Princeton University, sebuah sekolah negeri, dan sebuah pendidikan tinggi keguruan. Perbandingan hasil yang diperoleh dari kelompok-kelompok yang berbeda ini menunjukkan adanya sangat kecocokan dalam penempatan kesenjangan sosialnya, koefisien korelasi yang berkisar dari .68 sampai 95. Dengan kata lain, mahasiswa di Princeton, C.C.N.Y., Howard University, dan di Columbia menunjukkan pola yang sama dalam hal kesukaan terhadap kelompok etnis tertentu

seperti halnya mahasiswi di Bennington, sekolah negeri biasa dan di pendidikan guru, serta mahasiswa perdagangan di C.C.N.Y.

Dengan berlalunya waktu, stabilitas pola kesukaan rasial tersebut tampak dalam perbandingan hasil kajian Hartley dengan hasil Bogardus yang diperoleh kira-kira dua dekade sebelumnya Bogardus memperoleh penilaian preferensi (kesukaan) dari sampel 1.725 orang Amerika, yang mewakili suatu populasi umum di negara tersebut, untuk 40 kebangsaan dan ras yang berlainan, termasuk 26 dari kelompok yang digunakan dalam kajian Hartley. Hartley telah menghitung bahwa persentase mahasiswa yang tidak mau menerima 26 kebangsaan ini sebagai warga negara korelasinya .78 dengan indeks yang dapat dibandingkan dengan kajian Bogardus.

Ini merupakan "Dilema Amerika" yang digambarkan oleh ilmuwan sosial Swedia, Gunnar Myrdal: di satu pihak, orang Amerika menghormati peluang yang sama menurut hukum; di pihak lain, ada diskriminasi yang sangat meluas.

Bogardus, E.S. Immigration and race attitude, Boston, Heath, 1928

Hartley, E.L. Problems in Prejudicve, New York: King's Crown Press, 1946

NILAI (VALUE) KELOMPOK DAN PERKEMBANGAN SIKAP

Di dalam suatu masyarakat dan di dalam kelompok dalam masyarakat, orang berbagi banyak nilai. Nilai-nilai kelompok ini mempunyai peranan penting dalam pengembangan dan pengaturan sikap individu.

KETERPUSATAN NILAI. Namun, hubungan antara nilai-nilai individu dan sikapnya tidaklah sederhana. Dalam satu hal, sejauh mana berbagai sistem nilai individu membentuk perkembangan dan pengaturan sikap tampaknya merupakan fungsi dari *keterpusatan* sistem-sistem nilai. Misalnya, orang Amerika sama berbagi nilai bahwa "semua orang diciptakan sama" dan harus menerima perlakuan yang sama dan kesempatan yang sama. Ini adalah suatu kebijakan; ini adalah apa yang oleh orang Amerika dianggap *keharusan*. Jika bagi seseorang ini merupakan nilai sentral (pusat), maka sikapnya terhadap kelompok minoritas dapat bersifat sama nilai (*equalitarian*). Jika baginya hal tersebut bukanlah nilai sentralnya, maka ia mungkin menampakkan sikap yang membedakan terhadap kelompok-kelompok etnis dan rasial dalam masyarakat Amerika.

Sebuah kajian oleh Smith [1947] merupakan salah satu yang berupaya membahas hubungan antara nilai-nilai individu dan sikapnya. Kajian tersebut dilakukan untuk menguji keumuman (generality) temuan yang dihasilkan melalui suatu kajian klinis yang intensif terhadap penentu sikap. Sampel sejumlah 250 pria dewasa di antara suatu masyarakat di New England diwawancara dua kali. Wawancara yang pertama dirancang untuk memperoleh gambaran mengenai sikap setiap orang terhadap Rusia, terutama hakikat dan keyakinan-keyakinan yang paling penting yang menyatu dalam sikapnya. Wawancara yang kedua menghasilkan informasi mengenai kepribadian setiap orang, termasuk nilai-nilainya. Smith menemukan bahwa hakikat dari nilai-nilai sentral seseorang penting sifatnya untuk menentukan komponen kognitif yang paling penting dalam sikapnya terhadap Rusia. Misalnya, 36 per sen dari para responden tersebut yang memegang "kebebasan" sebagai nilai sentralnya menekankan "tidak-adanya kebebasan dan demokrasi di Rusia", dibandingkan dengan 17 persen responden sisanya. Ini terbukti menjadi satu-satunya perbedaan yang penting antara kedua kelompok tersebut dalam hal sikapnya terhadap Rusia.

SATU NILAI -- SIKAP BERBEDA-BEDA. Hubungan antara nilai dan sikap semakin dipersulit oleh adanya kenyataan bahwa nilai yang sama dapat mengarahkan orang-orang yang berbeda untuk mengembangkan sikap yang berbeda-- bahkan berlawanan. Misalnya, kebebasan individu merupakan nilai dasar Amerika. Dalam diri beberapa orang, nilai ini mengarah ke sikap yang sangat menyenangkan terhadap serikat sekerja; dalam diri individu lain, hal tersebut mengarah ke sikap yang sangat negatif. Hubungan fungsional antara suatu nilai tunggal dengan sikap individu dipengaruhi oleh semua kognisi, nilai dan sikapnya yang lain, oleh keinginannya, dan oleh afiliasi kelompoknya. Karena itulah, kita tidak boleh berharap menemukan hubungan sederhana yang tunggal bunyinya.

NORMA KELOMPOK DAN PERKEMBANGAN SIKAP

Kita akan membahas dalam Bab 10 bahwa norma kelompok mengatur kegiatan partisipan dalam peristiwa-peristiwa perilaku yang

sifatnya standar. Norma kelompok tidak hanya menunjukkan tindakan yang "benar"; melainkan juga menunjukkan sikap apa yang "benar".

Orang mendapat ganjaran jika bertindak dengan benar; mereka mendapat ganjaran jika mempunya sikap yang "benar". Tindakan yang salah atau mempunyai sikap yang "salah" akan memperoleh penolakan masyarakat. Terdapat tekanan berat dalam diri individu untuk menyesuaikan diri. Dalam bab 11 dan 14 kita akan membahas secara terinci tentang berbagai faktor yang mengarahkan orang untuk menyesuaikan diri, dalam hal caranya memandang sesuatu, merasakan, berpikir, bermaksud, dan bertanda, sesuai dengan standar atau aturan kelompok tempat ia mengafiliaskan dan mengidentifikasikan dirinya.

Norma-norma kelompok merupakan aspek penting dalam keseluruhan budaya suatu masyarakat dan dalam berbagai budaya kelompoknya. Homogenitas sikap yang dijumpai di dalam berbagai kelompok sosial sebagian mencerminkan penerimaan anggotanya terhadap norma-norma kelompok ini.

PENGARUH KELOMPOK DALAM PEMBENTUKAN SIKAP

Para pengkaji perkembangan sikap telah lama menyadari tentang pentingnya peran yang dimainkan oleh keanggotaan dan kelompok rujukan dalam pembentukan sikapnya. Dalam bagian ini kita akan membahas peranan kelompok *primer* tatap muka, di mana individu tersebut menjadi anggota, dan kita juga akan membahas peranan *rujukan*-- yakni kelompok yang digunakan individu untuk mengidentifikasi dirinya, apakah ia menjadi anggota ataupun tidak.

PENGARUH KELOMPOK PRIMER. Banyak peneliti berpendapat bahwa pengaruh kelompok primer merupakan penentu perkembangan sikap yang utama. Sebuah gambaran dapat dijumpai dalam kajian mengenai pemungutan suara oleh Campbell, Gurin, dan Miller [1954], yang sebagiannya sudah dikutip sebelumnya di bab 5, Kotak 5.1). Para peneliti ini berupaya untuk menentukan kadar homogenitas sikap politik dalam tiga kelompok primer yang penting. Dalam wawancara pascapemilu, semua responden ditanyai tentang bagaimana

kawannya-kawannya telah memberikan suaranya; orang yang sudah menikah ditanyai tentang bagaimana *pasangannya* telah memberikan suaranya, dan orang-orang yang lajang ditanyai tentang *keluarganya*; para responden yang bekerja dengan orang lain ditanyai tentang bagaimana *rekan-rekan* sekerjanya telah memberikan suaranya. Sebagaimana hasil yang ditunjukkan dalam Tabel 6.1, homogenitas perilaku politik dalam ketiga kelompok primer yang dibahas dalam kajian ini amat tinggi kadarnya (homogenitasnya). Misalnya, manakala teman-teman responden memberikan suara kepada calon partai Demokrat (setidaknya demikianlah menurut laporannya), maka 83 persen dari responden juga memilih partai Demokrat; manakala teman-teman responden memilih partai Republik, 84 persen dari responden juga memilih partai Republik.

TABEL 6.1: HUBUNGAN ANTARA PERILAKU PEMILIHAN TAHUN 1952 PADA INDIVIDU DAN ANGGOTA KELOMPOK PRIMERNYA [Diadaptasikan dari Campbell, Gurin, dan Miller, 1954]

PILIHAN DARI KELOMPOK PRIMER	BAGAIMANA RESPONDEN MEMILIH	Republik	Demokrat	Lainnya
	(Eisenhower)		(Stevenson)	
Pilihan suami/isteri:				
Demokrat	11	88	1	
Republik	93	7	0	
Pilihan Keluarga:				
Demokrat	20	79	1	
Republik	91	8	1	
Terpisah	41	54	5	
Pilihan kawan				
Demokrat	17	83	0	
Republik	84	15	1	
Terpisah merata	47	50	3	
Pilihan rekan:				
Demokrat	20	78	2	
Republik	76	24	0	
Terpisah merata	55	43	2	

sifatnya standar. Norma kelompok tidak hanya menunjukkan tindakan yang "benar"; melainkan juga menunjukkan sikap apa yang "benar".

Orang mendapat ganjaran jika bertindak dengan benar; mereka mendapat ganjaran jika mempunya sikap yang "benar". Tindakan yang salah atau mempunyai sikap yang "salah" akan memperoleh penolakan masyarakat. Terdapat tekanan berat dalam diri individu untuk menyesuaikan diri. Dalam bab 11 dan 14 kita akan membahas secara terinci tentang berbagai faktor yang mengarahkan orang untuk menyesuaikan diri, dalam hal caranya memandang sesuatu, merasakan, berpikir, bermaksud, dan bertanda, sesuai dengan standar atau aturan kelompok tempat ia mengafiliaskan dan mengidentifikasikan dirinya.

Norma-norma kelompok merupakan aspek penting dalam keseluruhan budaya suatu masyarakat dan dalam berbagai budaya kelompoknya. Homogenitas sikap yang dijumpai di dalam berbagai kelompok sosial sebagian mencerminkan penerimaan anggotanya terhadap norma-norma kelompok ini.

PENGARUH KELOMPOK DALAM PEMBENTUKAN SIKAP

Para pengkaji perkembangan sikap telah lama menyadari tentang pentingnya peran yang dimainkan oleh keanggotaan dan kelompok rujukan dalam pembentukan sikapnya. Dalam bagian ini kita akan membahas peranan kelompok *primer* tatap muka, di mana individu tersebut menjadi anggota, dan kita juga akan membahas peranan *rujukan*-- yakni kelompok yang digunakan individu untuk mengidentifikasi dirinya, apakah ia menjadi anggota ataupun tidak.

PENGARUH KELOMPOK PRIMER. Banyak peneliti berpendapat bahwa pengaruh kelompok primer merupakan penentu perkembangan sikap yang utama. Sebuah gambaran dapat dijumpai dalam kajian mengenai pemungutan suara oleh Campbell, Gurin, dan Miller [1954], yang sebagiannya sudah dikutip sebelumnya di bab 5, Kotak 5.1). Para peneliti ini berupaya untuk menentukan kadar homogenitas sikap politik dalam tiga kelompok primer yang penting. Dalam wawancara pascapemilu, semua responden ditanyai tentang bagaimana

kawannya-kawannya telah memberikan suaranya; orang yang sudah menikah ditanyai tentang bagaimana *pasangannya* telah memberikan suaranya, dan orang-orang yang lajang ditanyai tentang *keluarganya*; para responden yang bekerja dengan orang lain ditanyai tentang bagaimana *rekan-rekan* sekerjanya telah memberikan suaranya. Sebagaimana hasil yang ditunjukkan dalam Tabel 6.1, homogenitas perilaku politik dalam ketiga kelompok primer yang dibahas dalam kajian ini amat tinggi kadarnya (homogenitasnya). Misalnya, manakala teman-teman responden memberikan suara kepada calon partai Demokrat (setidaknya demikianlah menurut laporannya), maka 83 persen dari responden juga memilih partai Demokrat; manakala teman-teman responden memilih partai Republik, 84 persen dari responden juga memilih partai Republik.

TABEL 6.1: HUBUNGAN ANTARA PERILAKU PEMILIHAN TAHUN 1952 PADA INDIVIDU DAN ANGGOTA KELOMPOK PRIMERNYA [Diadaptasikan dari Campbell, Gurin, dan Miller, 1954]

PILIHAN DARI KELOMPOK PRIMER	BAGAIMANA RESPONDEN MEMILIH		
	Republik	Demokrat	LaInnya (Eisenhower)
Pilihan suami/isteri:			
Demokrat	11	88	1
Republik	93	7	0
Pilihan Keluarga:			
Demokrat	20	79	1
Republik	91	8	1
Terpisah	41	54	5
Pilihan kawan			
Demokrat	17	83	0
Republik	84	15	1
Terpisah merata	47	50	3
Pilihan rekan:			
Demokrat	20	78	2
Republik	76	24	0
Terpisah merata	55	43	2

KELUARGA DAN POLITIK. Signifikansi keluarga dalam menentukan sikap politik juga dilihat dalam kajian panel berskala besar mengenai penentu perilaku *voting* yang dikaji oleh Lazarsfeld, Berelson, dan Gaudet [1944] di Erie County, Ohio, selama kampanye presiden tahun 1940 dan oleh Berelson, Lazarsfeld, dan Pphee [1954] di Elmira, New York, selama kampanye tahun 1948. (Teknik panel melibatkan wawancara berulang-ulang terhadap sampel kecil). Antara dua per tiga dan tiga per empat dari para pemilih memilih partai ayahnya. Sebagiannya, mungkin hal ini disebabkan oleh kenyataan bahwa orang-tua dan anak umumnya termasuk ke dalam kelas sosial dan kelompok keagamaan yang sama. Namun, dalam kajian di Elmira, ditemukan bahwa pilihan dari orang-orang yang posisi kelas sosialnya berlawanan dengan latar belakang keluarganya (misalnya orang kalangan kelas menengah atas dengan orang-tua dari partai Demokrat, atau kalangan kelas bawah dengan orang-tua dari partai Republik) seringkali ditentukan oleh kelompok keluarganya, sama seperti oleh kelompok kelas sosial yang lebih besar. Dalam kajian mereka terhadap sampel lulusan universitas secara nasional. Haveman dan West [1952] menemukan bahwa lulusan college yang berpendapatan tinggi yang berasal dari keluarga partai Demokrat cenderung untuk tetap ikut partai demokrat ataupun, jika mereka beralih dari tradisi politik keluarganya, mereka menyatakan diri "independen". Lulusan College dari keluarga partai Republik ternyata tidak terlalu cenderung mengubah pilihan politiknya.

MEKANISME PENGARUH KELOMPOK PRIMER. Tidak perlu terlalu diragukan bahwa sikap orang sebagiannya berasal dari afiliasi kelompok primer mereka. Namun, cara-cara pengaruh kelompok terhadap individu yang sifatnya kompleks dan subtil tidak tampak dalam kajian korelasi yang ditinjau di atas. Homogenitas sikap di dalam kelompok primer dapat ditafsirkan setidaknya dalam empat cara. Pertama, dan ini merupakan penafsiran yang paling umum, tekanan kelompok agar individu menyesuaikan diri dapat *menyebabkan* homogenitas di antara anggota kelompok. Penafsiran yang kedua adalah bahwa individu cenderung *mencari* kelompok, di mana sikap

yang ada cocok dengannya. Manakala individu "mendengarkan" propaganda yang mendukung sikap mereka yang mapan, demikian juga yang dimungkinkan dengan individu yang mencari kelompok yang mendukung sikapnya yang ada. Ketiga, para anggota kelompok primer cenderung untuk *diterpa dengan informasi yang sama*-- baik karena berbagi sub-kultur yg sama dan juga karena satu dan lain hal mereka merupakan sumber-sumber informasi yang penting. Akhirnya, anggota baru dalam kelompok *menerima* sikap-sikap kelompok sebagai langkah "mencari penerimaan" oleh kelompok (lihat Kotak 6.8).

KOTAK 6.8: *Veteran perang dan caper baru*

Selama Perang Dunia II, the Research Branch pada Bagian Informasi dan Pendidikan Departemen Peperangan Amerika menjalankan sederetan kajian monumental mengenai sikap semangat juang (morale attitude) para tentara Amerika. Kajian-kajian ini disajikan dalam empat volume buku *the American Soldier*.

Dalam Volume II, yang berjudul *Perang dan buntutnya*, menyajikan tentang kajian mengenai (1) tentara yang anggotanya seluruhnya terdiri dari tentara yang masih hijau (yakni tentara tanpa pengalaman perang), (2) tentara yang menjadi pengganti yang masih hijau sebagai anggota Divisi A yang terdiri dari veteran perang, (3) veteran perang dalam Divisi A. Kemauan berperang dari ketiga kelompok ini dipastikan melalui pertanyaan berikut: "yang mana dari pilihan berikut ini yang paling dapat menceritakan perasaan Anda ketika benar-benar akan memasuki kawasan perang?"

Kategori jawabannya adalah sebagai berikut (tiga yang pertama dianggap menunjukkan kerelaan berperang):

- Saya sangat ingin memasukinya secepat mungkin
- Saya siap pergi kapan saja
- Saya ingin pergi sebelum perang selesai, tetapi saya kira saya belum siap
- Saya kira saya tidak ingin pergi, tetapi kalau ikut perang, saya kira saya lumayan.
- Saya harap saya tidak harus pergi karena saya kira saya tidak akan bisa melakukannya dengan baik
- Tidak puha pendapat

Tabel berikut ini meringkaskan jawaban yang diperoleh.

	N	persentase yang menunjukkan kerelaan berperang
Veteran Divisi A	605	15
Pengganti Divisi A	427	28
Divisi tak berpengalaman	9,850	48

Perhatikanlah bahwa pengganti yang tidak berpengalaman untuk anggota Divisi A merupakan separuh antara divisi tentara yang tidak berpengalaman dengan veteran Divisi A dalam hal kerelaan berperang. Temuan ini dapat dipahami apabila kita mengetahui bahwa sikap yang umum dari para veteran terhadap perang adalah bahwa "perang adalah neraka". Para penulis memberi komentar:

Mungkin sandi kelompok yang paling kuat (di antara para tentara perang) adalah bahwa mereka menganggap tabu segala pembicaraan yang sifatnya membangkitkan semangat. Inti sikap *di antara para tentara perang* tampaknya adalah bahwa pembicaraan yang tidak merendahkan nilai idealistik dan patriotisme dibandingkan dengan kenyataan kerasnya situasi perang merupakan hal yang hipokrit dan orang yang menyampaikan gagasan semacam ini disebut seorang hipokrit (munafik).

Pengganti yang masih belum berpengalaman terdorong untuk mengafiliasiannya dirinya dengan kelompok veteran perang yang mempunyai sikap negatif terhadap perang. Sikap tidak menyenangkan yang dominan terhadap perang diterima oleh para tentara penganti yang tidak berpengalaman sebagai "tiket masuk sosial"-nya ke dalam divisi perang. Ada data tambahan mengenai Divisi A yang menunjukkan adanya kecocokan yang hanya sebagian saja terhadap penafsiran ini. Jika sikap para tentara penganti dalam kelompok divisi veteran terpengaruh oleh sikap para rekan veteran mereka, kita seharusnya menemukan bahwa para tentara pengganti yang ikut kelompok yang hanya mempunyai sikap yang relatif menyenangkan terhadap perang, maka mereka sendiri akan mempunyai sikap yang menyenangkan terhadap perang, dan bahwa mereka yang ikut kelompok yang mempunyai sikap tidak menyenangkan terhadap perang juga akan mengembangkan sikap tidak menyenangkan tersebut.

Sebuah survei mengenai sikap terhadap perang pada cara veteran Divisi A telah dilakukan sebelumnya dalam bulan Januari, 1944, sebelum adanya pengantian tentara. Hasil survei ini menunjukkan sikap umum yang ada dalam kelompok divisi manakala pengantian tentara sedang disatukan.

Ke 36 kelompok divisi disusun menurut persentase veteran di dalamnya yang menyatakan sikap yang menyenangkan terhadap perang dalam survei bulan Januari. Kelompok I terdiri dari sembilan kelompok di mana persentase *veteran* yang menyatakan sikap yang menyenangkan merupakan persentase tertinggi: kelompok III terdiri dari sembilan kelompok di mana persentase *veteran* yang menyatakan sikap yang menyenangkan adalah yang terendah; group (kelompok) II

mencakup kelompok-kelompok antara (intermediate). Sikap para *tentara pengganti* terhadap perang dalam masing-masing dari ketiga kelompok ini, sebagaimana ditetapkan dalam survei bulan April, adalah sebagai berikut: Group I, 40 persen; group II, 28 persen; group III, 24 persen. Kita memperhatikan bahwa yang ternyata mengembangkan sikap menyenangkan terhadap perang adalah: persentase yang jelas lebih tinggi di antara tentara pengganti yang ikut group I daripada tentara pengganti yang ikut group III.

Stouffer, S.A., Lumsdaine, A.A., Lumsdaine, M.H. Williams, R.M., Jr., Smith, M.B., Janis, I.L., Star, S.A. dan Cottrell, L.S., Jr. The American Soldier, vol. II, Combat and its aftermath Princeton, N.J.: Princeton Univer. Press, 1940.

Dimungkinkan bahwa keempat proses tersebut di atas beroperasi secara simultan. Untuk mengevaluasi signifikansi kajian korelasional dan untuk memahami peranan dan keterbatasan pengaruh kelompok primer memerlukan analisis yang lebih teliti mengenai proses psikologis dasar yang terlibat.

Operasi kelompok tidaklah hanya dengan "memberikan" sikap kepada individu. Pengaruh keluarga, sekolah, gereja, atau tetangga lebih kompleks dan sifatnya tidak langsung. Operasi setiap kelompok bukanlah dengan cara sedikit demi sedikit, melainkan menurut pola pengaruh. Pengaruh-pengaruh kelompok ini menciptakan dan membatasi situasi bagi individu, dan dari sinilah timbul kognisi, perasaan, dan kecenderungan bertindak yang menjadi menyatu dan teratur kedalam sikapnya.

Hubungan antara pengaruh tekanan kultur dan sikap yang dihasilkannya menjadi sedemikian kompleks sehingga dalam beberapa hal pengaruh kelompok primer dapat dilihat sebab & penyebab timbulnya suatu sikap dalam diri individu yang berlawanan dengan sikap kelompok primer. Jadi, perilaku orang-tua dapat menyebabkan anak berontak terhadap kewenangan orang tua. Pada gilirannya, penolakannya terhadap kewenangan orang-tua dapat terwujud melalui diambilnya sikap terhadap Tuhan atau militerisme atau alkohol yang langsung berlawanan (mungkin dengan sengaja) dengan sikap orang-tua. Tentunya, dalam hal seperti ini, hubungan antara sikap anak dan orang-tua akan bersifat negatif; dalam hal lain, hubungannya akan

bersifat positif. Karena itu, sekedar rendahnya korelasi saja (atau tanpa korelasi sama sekali) hanya sedikit saja menginformasikan kepada kita mengenai cara kerja yang sebenarnya dari pengaruh sikap orang-tua terhadap anak-anaknya.

Meskipun efek pengaruh kelompok terhadap pembentukan sikap bersifat tidak langsung, kompleks, dan terbatasi oleh keinginan individu, pengakuan yang layak terhadap pengaruh kelompok tetap penting jika diharapkan mengerti persyaratan yang harus dipenuhi sebelum sikap individu dapat diubah. Pentingnya hal ini akan dibahas dalam bab berikutnya.

PENGARUH KELOMPOK RUJUKAN. Keanggotaan kelompok individu berperan dalam pembentukan sikapnya, hanya sejauh individu tersebut mengakuinya, yakni menggunakan sebagai kelompok rujukan. Non-keanggotaan kelompok dapat juga berfungsi sebagai kelompok rujukan bagi individu dan sangat mempengaruhi perkembangan sikapnya.

Misalnya, anak dari seorang pekerja yang tidak terampil, yang mencita-citakan status kelas menengah akan cenderung menerima nilai dan sikap kelas menengah. Pandangan ala kelas menengahnya akan mencakup objek yang beragam seperti praktik-praktik seksual dan masalah politik. Semakin bergerak ke atas, ia akan menolak nilai-nilai dan sikap keluarga kelas bawah.

PENTINGNYA KELOMPOK RUJUKAN KEAGAMAAN. Rossi dan Rossi [1961] telah mengkaji pentingnya para pemimpin keagamaan sebagai individu rujukan dalam "Bay City", suatu masyarakat industri di Massachusetts.

Setiap responden diminta untuk menunjukkan individu dan kelompok yang akan mereka mintai nasihat dan petunjuk untuk mengambil keputusan dalam masalah-masalah lokal. Ini dianggapnya sebagai individu dan kelompok rujukannya yang *potensial/dimungkinkan*. Ia juga ditanyai tentang apakah calon individu rujukan yang dimungkinkan ini telah "membantu"-nya dalam mengambil keputusan mengenai pemilihan lokal baru-baru ini. Jawaban terhadap

pertanyaan dianggap menunjukkan individu kelompok *nyata* yang menjadi rujukannya.

Hasil survei ini disajikan dalam Tabel 6.2. Orang Katolik kelompok Paroki adalah yang paling memungkinkan untuk menyebut para pemimpin keagamaan sebagai calon (kemungkinan) maupun secara nyata sebagai individu rujukan. Selain itu, dapat dilihat bahwa semua orang Katolik tampaknya akan merujuk ke para pemimpin agamanya untuk meminta petunjuk mengenai masalah pendidikan dibandingkan orang Protestan. Tabel tersebut juga menunjukkan bahwa kemungkinan pengaruh pendeta katolik lebih besar dibandingkan dengan pengaruh yang sesungguhnya.

Untuk kajian lain mengenai pentingnya kelompok rujukan keagamaan, lihat kotak 6.9.

TABEL 6.2: PERSENTASE YANG MENYEBUT PEMIMPIN KEAGAMAAN SEBAGAI INDIVIDU RUJUKAN YANG POTENSIAL DAN YANG NYATA [Disesuaikan dari Rossi dan Rossi, 1961]

	<i>Pemimpin keagamaan sebagai calon individu rujukan dalam masalah pendidikan</i>	<i>Pemimpin keagamaan sebagai individu rujukan nyata dalam pemilihan dewan sekolah</i>
Orang Katolik Paroki	53	24
Orang Katolik Umum	34) →	
Orang Protestan Umum	22)	18

KOTAK 6.9: *Agama dalam ruang pemilihan*

Philip Converse dan Angus Campbell, dari Survey Research Center pada University of Michigan, melaporkan adanya bukti mengenai masalah pengaruh pentingnya kelompok rujukan keagamaan terhadap suara (dalam pemilihan).

Mereka mengkaji suara (vote) dari orang Katolik dan non-Katolik dalam arena kongres dalam kampanye tahun 1956 yang menghadapkan calon Katolik lawan non-Katolik. Para pemilih ternyata relatif tidak diberi tahu mengenai calon-calon Kongres yang akan mereka pilih. Dalam analisisnya, Converse dan Campbell

membatasi perbandingan mereka terhadap pemilih yang dapat mengingat nama calon yang mereka pilih, dengan anggapan bahwa responden ini tampaknya yang paling tahu tentang keanggotaan kelompok keagamaan para calon.

Tabel berikut ini menunjukkan suara pemilih bagi calon dari Katolik dalam arena di mana para calon itu berhadapan dengan calon non-Katolik dalam tiga kelompok pemilih: (1) Para pemilih Katolik yang tinggi kadar identifikasinya dengan gereja; (2) Pemilih Katolik yang rendah kadar identifikasinya dengan gereja; (3) Para pemilih non-Katolik. Kadar identifikasi diukur dengan menggabung respons bagi dua pertanyaan berikut:

"Menurut Anda, apakah Anda merasa agak dekat dengan orang Katolik pada umumnya atau apakah Anda tidak merasa terlalu dekat dengan mereka dibandingkan dengan ke orang lain?"

"Menurut Anda, seberapa besarkah kepentingan Anda yang berkenaan dengan bagaimana Katolik secara keseluruhan berperan di negara ini? Apakah Anda sangat berminat mengenai hal ini atau agak berminat, atau tidak berminat sama sekali?"

	IDENTIFIKASI TER- HADAP KATOLIK		TOTAL	PEMILIH NON- KATOLIK
	Tinggi	Rendah		
DPR Amerika	85%	69%	77%	51%
Senat Amerika	86	57	70	49

Data dalam Tabel di atas menunjukkan bahwa para pemilih Katolik menyukai calon Katolik dengan tambahan 20 sampai 25 persen di atas kelompok non-Katolik, tetapi dalam hal-hal relevan lainnya sama dengan kelompok Katolik. Ingatlah bahwa Tabel ini terbatas bagi mereka yang tampaknya paling menyadari tentang afiliasi keagamaan si calon. Data bagi *semua* pemilih Katolik, termasuk mereka yang kadar keanggotaan kelompok keagamaannya rendah (karena tidak mengetahui tentang adanya afiliasi keagamaan para calon), menunjukkan bahwa calon Katolik disukai hanya dengan kenaikan 12 persen di atas kelompok non-Katolik.

Data dalam Tabel tersebut juga menunjukkan bahwa orang Katolik yang mempunyai kadar identifikasi yang tinggi dengan kelompok keagamaan Katoliknya lebih "memilih Katolik" daripada orang Katolik yang kadar identifikasinya rendah.

Converse, P., dan Campbell, A Political standards in secondary groups. Dalam Cartwright dan A Znder (Ed), Group Dynamics. Rev. ed.) Evanston, Ill. Row, Peterson, 1960.

REKAPITULASI

Afiliasi kelompok pada individu memainkan peranan yang sangat penting dalam pembentukan sikapnya. Baik keanggotaan kelompok yang menjadi afiliasi individu maupun non-keanggotaan yang dicitacitakannya untuk dimasuki, merupakan hal yang penting dalam pembentukan sikapnya.

Akan tetapi, individu tidak secara pasif menyerap sikap yang ada dalam berbagai kelompok yang menjadi afiliasinya tersebut. Sikap, seperti halnya kognisi, berkembang secara selektif dalam proses pemenuhan kebutuhan. Dari antara sikap-sikap yang tersedia untuknya, individu akan memilih sikap yang memenuhi kebutuhannya. Dan setiap individu berafiliasi dengan banyak kelompok, yang mungkin mendukung sikap yang serasi atau yang tidak serasi. Jadi, efek dari pengaruh kelompok terhadap pembentukan sikap bersifat tidak langsung dan kompleks.

PETUNJUK 18 : *Sikap-sikap individu mencerminkan kepribadiannya.*

Kita telah melihat bahwa salah satu dari efek pengaruh kelompok terhadap perkembangan sikap adalah untuk menghasilkan keseragaman sikap di antara anggota berbagai kelompok sosial. Akan tetapi di tengah-tengah kesamaan kita juga melihat keragaman. Suatu faktor utama yang belum kita bahas adalah adanya perbedaan kepribadian di antara individu.

Pembahasan mengenai peranan kepribadian dalam pengaturan dan berfungsinya sikap mempunyai sejarah yang panjang. Para pengkaji terdahulu mengenai masalah tersebut cenderung mencari hal yang mempunyai kaitan yang agak sederhana dengan sikap. Misalnya, Vetter [1930] dan Dexter [1939] mengkaji peranan sifat kepribadian seperti introversi-ekstroversi dan kekuasaan kepatuhan dalam perkembangan "konservativisme-radikalisme". Kajian perintis semacam ini mengandung pengukuran yang tidak memadai terhadap sifat kepribadian maupun sikap.

Kajian-kajian yang belakangan memberikan penekanan yang lebih besar terhadap pencarian pola-pola kepribadian yang lebih *umum* yang dapat membantu membahas tentang sikap. Kita akan meninjau beberapa dari kajian tersebut yang berkenaan dengan sikap-sikap keagamaan, sikap etnosentrism, sikap politik, dan sikap internasionalis.

KEPRIBADIAN DAN SIKAP-SIKAP KEAGAMAAN. French [1947] secara cermat berupaya menggolong-golongkan pembedaan, kejelasan, intensitas, dan integrasi dalam sikap-sikap keagamaan yang dipunyai masing-masing respondennya. Ia menemukan bahwa beberapa dari respondennya mempunyai sikap keagamaan yang sangat teratur, yang ditunjukkan melalui banyaknya pembedaan dan penyatuan (pengintegrasian) di antara bagian-bagian dari sistem sikap, beberapa komponen yang tidak diketahui yang relatif sedikit jumlahnya, rendahnya intensitas emosional, dan sebagainya. Responden lain mempunyai sikap yang tidak seteratur ini dalam hal sikap keagamaan.

French juga melakukan sebuah analisis yang mendalam mengenai wajah umum kepribadian dari masing-masing responden dengan menggunakan lebih dari 20 tes dan alat. Ini semua mencakup Thematic Appreception Test, Allport-Vernon Sutdy of Values, wawancara intensif, otobiografi tertulis, Scolastic Aptitude Test, dan alat lain untuk mengukur kecerdasan. Para responden yang mempunyai sikap keagamaan yang sangat teratur-- tanpa memperhatikan apakah sikap tersebut bersifat keagamaan, agnostik, maupun ateistik-- ternyata sangat menonjol perbedaannya dalam hal struktur kepribadian dibandingkan dengan responden yang mempunyai sikap keagamaan yang tidak terlalu teratur. French membuat ringkasan beberapa dari datanya sebagai berikut:

Mereka yang "tinggi" tingkatnya dapat digambarkan sebagai ... orang-orang yang secara sadar mengetahui dan menerima kelebihan dan kelemahan sebagai bagian dari dirinya. Sebaliknya, mereka "yang kurang tinggi" tingkatnya adalah orang-orang yang menerima hanya hal yang bagus sebagai bagian dari dirinya dan menekan hal yang buruk.

KEPRIBADIAN DAN EGOSENTRISME

Mungkin kajian yang paling ekstensif mengenai hubungan antara sikap dengan dinamika kepribadian adalah kajian oleh Adorno dkk. [1950]. Para peneliti ini dituntun oleh hipotesis menyeluruh bahwa "pendirian politik, ekonomi, dan sosial seseorang seringkali membentuk suatu pola yang luas dan koheren (selaras)... dan... pola ini merupakan ekspresi dari kecenderungan yang tertanam dalam kepribadiannya."

Para peneliti pertama-tama meneliti pengaturan sikap-sikap anti-Yahudi. Mereka mengajukan pertanyaan: Apakah keyakinan dan perasaan mengenai Yahudi merupakan sikap yang menyatu? Untuk menjawab pertanyaan ini, mereka membuat lima skala untuk mengukur keyakinan responden mengenai (1) "ofensifnya" orang Yahudi; (2) sifat "mengancam" pada orang Yahudi; (3) suka "mengucilkan diri"; (4) "Ikut campur"; (5) perlunya "segregasi" (pemisahan) dengan Yahudi. Antarkorelasi pada skala-skala ini ternyata relatif tinggi, pada sampel mahasiswa tersebut, berkisar .74 sampai .85. Para peneliti menyimpulkan bahwa keyakinan dan perasaan mengenai Yahudi membentuk suatu sistem sikap yang agak konsisten.

Para peneliti kemudian meneliti pertanyaan tentang apakah anti-Yahudi merupakan suatu sikap khusus ataukah aspek dari sikap umum yang lebih inklusif yang menolak semua kelompok minoritas. Sebuah skala *Etnosentrisme* dikembangkan yang terdiri atas tiga sub-skala untuk mengukur sikap terhadap Negro, terhadap kelompok minoritas selain Yahudi dan negro, dan terhadap Amerika Serikat sebagai suatu *in-group* yang kontras dengan bangsa-bangsa lain sebagai *out-group*. Antarkorelasi di antara ketiga sub-skala tersebut ternyata tinggi, berkisar dalam sampel-sampel; yang berbeda dari .74 sampai .83. Ini diambil sebagai bukti bahwa etnosentrisme juga merupakan sistem sikap yang agak konsisten. Kaitan antara anti-Yahudi dengan etnosentrisme dalam sekelompok sampel mahasiswa diteliti, dan korelasinya ternyata .80. Para peneliti menyimpulkan bahwa sikap etnosentrisme, termasuk anti-Yahudi, "membentuk suatu pola yang

luas dan koheren", sehingga memperkuat separuh pertama dari hipotesis menyeluruh tersebut dalam kajian tersebut.

Apakah pola tersebut merupakan "suatu pernyataan kecenderungan yang tertanam dalam kepribadian individu tersebut?" Pertanyaan ini didekati melalui dua cara. Pertama, dibuatlah suatu skala untuk mengukur cara-cara berpikir dan merasakan yang dianggap menjadi ciri orang-orang yang mempunyai kesiapan menerim ideologi anti-demokrasi. Skala ini disebut skala F (Fasisme). Bentuk pertama dari skala F menunjukkan korelasi .65 dengan etnosentrisme. Dalam bentuk-bentuk yang belakangan, yang dimurnikan untuk meningkatkan daya predikasi pada skala etnosentrisme, korelasinya lebih tinggi, di mana bentuk 4 menunjukkan korelasi .77. Para peneliti untuk sementara menyimpulkan bahwa "konsepsi pada pola yang secara potensial bersifat fasistik dapat sangat diperluas, dan... hipotesis mengenai kecenderungan kepribadian sentral yang menyebabkan pola ini mendapat banyak dukungan".

Pendekatan yang kedua dan yang utama terhadap kajian mengenai hal yang terkait dengan kepribadian pada etnosentrisme melibatkan digunakannya wawancara klinis yang intensif yang meliputi topik-topik seperti aspirasi kejurian dan sikap terhadap kerja, sikap dan perilaku keagamaan, latar belakang keluarga, hubungan orang-tua dan anak, pola seksualitas, hubungan personal, kepentingan pendidikan, sikap dan opini politik, dan sikap terhadap kelompok minoritas. Telah diwawancara 80 orang, yakni 45 responden yang sangat tinggi anti Yahudinya (the "Highs") dan 35 yang rendah (the "lows"). Sampel ini sangat heterogen sifatnya, yang mencakup pasien psikiatri, mahasiswa sarjana muda, calon pejabat merchant- marine (perdagangan laut), rekan sepenjara, mahasiswa sekolah tinggi teologia, veteran perang yang menganggur, wanita profesional, mahasiswa kedokteran, mahasiswa universitas terbuka, mahasiswa sekolah musim panas. Telah dilakukan suatu upaya untuk mengimbangi yang *High* dan yang *Low* dalam hal usia, jenis kelamin, afiliasi politik dan keagamaan, dan latar belakang regional dan nasional, tetapi mereka tidak dicocokkan dalam hal pendidikannya.

Wawancara tersebut dinilai oleh para penilai (judge) untuk masing-masing dari sejumlah besar kategori yang meliputi (1) bahan faktual, seperti peristiwa masa kecil; (2) ukuran-ukuran sikap, seperti sikap terhadap peranan diri pribadi, orang-tua, jenis kelamin yang berlawanan; (3) dimensi penafsiran. Kategori penilaian yang digunakan didasarkan atas hipotesis khusus mengenai hal yang terkait dengan kepribadian dalam etnosentrisme. Para penilai yang menilai wawancara tidak mewawancarai para responden dan tidak diberitahu mengenai skor prasangkanya. Namun, para pewawancara memang mengetahui skor prasangka para respondennya.

Analisis terhadap penilaian rata-rata terhadap mereka yang High dan Low yang berkenaan dengan berbagai kategori yang menunjukkan bahwa kedua kelompok sangat berbeda dalam banyak variabel kepribadian sebagaimana diperkirakan melalui hipotesis. Perbedaan utama antara kedua kelompok nampak dalam Kotak 6.10.

KOTAK 6.10: *Kepribadian dan prasangka*

T.W. Adorno, Else Frenkel-Brunswick, Daniel J. Levinson, dan R. Nevitt Sanford, para ahli psikologi dari University of California, dalam kajiannya tentang "Kepribadian otoriter", secara intensif mewawancarai 45 orang yang skor-nya berada pada kuartil atas pada skala anti-Yahudi atau etnosentrisme dan 35 orang yang skor-nya berada di kuartil bawah. Kedua kelompok ekstrem ini ternyata berbeda secara signifikan dalam ciri kepribadian dan pengalaman masa kanak-kanak berikut ini:

SKOR ETNOSENTRIK TINGGI	SKOR ETNOSENTRIK RENDAH
<i>Perbedaan kepribadian</i>	
Menolak kata hati yang secara sosial tak berterima sebagai bagian dari diri pribadi	Menerima kata hati yang secara sosial tak berterima sebagai bagian dari diri pribadi
Mengeluarkan kata hati yang secara sosial tak berterima melalui proyeksi (khawatir, kelemahan, seks, perasaan agresif)	Menanamkan kata hati yg. secara sosial tak berterima ke dalam diri pribadi

Mempunyai nilai dan aturan konvensional--kekaguman konvensional terhadap orang-tua	Mempunyai nilai-nilai yang lebih intrinsik dan konstruktif--menghormati orang-tua secara realistik
Hubungan pribadi berorientasi ke kekuasaan	Hubungan pribadi berorientasi kasih sayang & cinta
Pengaturan kepribadian yang kaku	Pengaturan kepribadian yang luwes

Perbedaan dalam situasi masa kanak-kanak

Disiplin orang-tua yang keras dan menakutkan	Disiplin orang-tua yang masuk akal
Kasih sayang orang-tua berdasarkan atas perilaku yang disetujui mereka	Kasih sayang orang-tua tanpa syarat
Struktur keluarga bersifat hierarkis	Struktur keluarga bersifat egaliter
Mengkhawatirkan status keluarga	Tidak mengkhawatirkan status keluarga

Adorno, T.W., Frenkel-Brunswick, E., Levinson, D.J., ork Harper, 1950.

Para peneliti memberikan ringkasan mereka yang berkenaan dengan kesimpulan mereka tentang hubungan antara sikap etnosentrism dengan kecenderungan kepribadian, sebagai berikut.

Hasil yang paling menentukan dari kajian ini, menurut para peneliti, adalah adanya keserupaan dalam jenis pendekatan dan pandangan yang tampaknya dimiliki oleh responden dalam berbagai bidang yang luas, yang berkisar dari ciri-ciri keluarga dan penyesuaian seksual yang paling intim, sampai ke hubungan dengan orang lain pada umumnya, sampai ke agama dan filosofi politik dan sosial. Jadi, hubungan orang-tua dan anak yang hierarkis, otoriter, eksploratif cenderung terbawa ke dalam sikap yang berorientasi ke kekuasaan dan bergantung pada eksplorasi terhadap

partner seks seseorang dan terhadap Tuhanya dan dapat menjadi filosofi politik dan pandangan sosialnya yang tidak mempunyai tempat bagi apa pun kecuali secara kuat dan cara yang hina menolak apa saja yang ditempatkan pada jajaran bawah. ... Sifat konvensional, kaku, penolakan yang ditekan, terobosan yang terjadi dalam kelemahan seseorang, cemas dan ketergantungan, semuanya merupakan aspek dari pola kepribadian yang sama, dan dapat diamati dalam kehidupan pribadi serta dalam sikap terhadap agama dan masalah sosial. ...

Sebaliknya, terdapat pola yang dicirikan terutama oleh kasih sayang, pada dasarnya egaliter, dan hubungan antarpersona yang sifatnya permisif (serba membolehkan). Pola ini mencakup sikap-sikap dalam keluarga dan terhadap jenis seks yang berlawanan, serta penanaman nilai sosial dan keagamaan. Hasil dari sikap dasar ini adalah bahwa individu menjadi lebih luwes dan lebih memungkinkan kepuasan yang sebenarnya.

KRITIK SEBAGAI KESIMPULAN. Hyman dan Sheatsley [1954] telah menunjukkan sejumlah kelemahan metodologis dalam kajian sebelumnya yang mengarahkan mereka ke masalah penafsiran temuan mereka.

Pertama, bias (prasangka) sampling dalam pemilihan responden dapat menyebabkan pernyataan yang berlebihan mengenai kadar pengaturan sikap dan mengenai hubungan antara variabel sikap dengan kepribadian. Para responden, selain mahasiswa, adalah anggota kelompok-kelompok formal. Sebagaimana dinyatakan oleh Hyman dan Sheatsley, para anggota dari kelompok-kelompok yang terorganisir dapat diharapkan menampakkan sikap yang teratur daripada yang bukan anggota karena adanya pengaruh ideologi. Kita juga dapat berharap adanya hubungan yang lebih dekat antara sikap dan kepribadian pada para anggota karena adanya ciri-ciri kepribadian yang sama yang pada awalnya mengarahkan anggota yang berbeda untuk ikut serta dalam kelompok yang sama. Lagi pula, mahasiswa yang membentuk siswa sampel, dapat diharapkan menunjukkan antarkaitan pada konstelasi sikap dibandingkan dengan populasi umum dan dapat diharapkan lebih menampakkan hubungan antara sikap dan kepribadian. Hyman dan Sheatsley mengutip sebuah kajian [1951]

di mana korelasi antara prasangka dengan skor skala-F pada tiga kelompok pendidikan yang berbeda diperbandingkan. Dalam kelompok yang berpendidikan rendah korelasinya dapat diabaikan; dalam kelompok sekolah menengah, korelasinya menengah; dalam kelompok mahasiswa, korelasinya besar.

Kedua, para responden secara relatif homogen dalam latar belakang sosiokulturalnya, sehingga memperkecil peranan faktor budaya dan sosial dalam perkembangan prasangka. Ketiga, temuan mengenai individu yang sangat ekstrem (Tinggi) dan sangat tidak ekstrem (Rendah) ini mungkin tidak memungkinkan pemberlakuan generalisasi terhadap individu yang tidak terlalu ekstrem. Keempat, korelasi antara skor pada skala etnosentrisme dan skor pada skala-F yang kemudian sudah direvisi tidak dapat diterima sebagai bukti yang valid mengenai hubungan antara etnosentrisme dan kecenderungan kepribadian karena skala-F dimurnikan untuk meningkatkan kekuatan untuk memperkirakan skor pada skala etnosentrisme. Kelima, hubungan antara sikap etnosentrisme dengan faktor kepribadian utamanya dibentuk melalui wawancara klinis yang intensif dengan responden yang skor-nya rendah dan yang skor-nya tinggi. Para pewawancara mengetahui skor skala sikap para respondennya sebelum mewawancarai mereka sehingga mereka mungkin secara sistematis mempunyai *bias* (berat sebelah) terhadap data wawancara.

Mungkin kritik lanjutan yang paling serius terhadap kajian lanjutan oleh Hyman & Sheatsley adalah bahwa perbedaan antara responden yang skor-nya rendah dan yang tinggi dalam kecenderungan kepribadian dapat disebabkan oleh perbedaan yang terkontrol antara kedua kelompok yang disebabkan karena pendidikan formal.

Survei melalui sampel terhadap populasi orang dewasa Amerika telah menunjukkan adanya perbedaan antarkelompok-kelompok pendidikan dalam hal sifat-sifat yang serupa dengan mereka yang membedakan antara yang sikapnya paling ekstrem (High) dan paling tidak ekstrem (Low) (lihat Kotak 6.11).

KOTAK 6.11: *Kepribadian dan pendidikan*

Herbert Hyman, seorang ahli psikologi, dan Paul Sheatsley, ahli sosiologi, dalam kritik mereka mengenai metode yang digunakan dalam kajian tentang "Kepribadian otoriter", melaporkan perbedaan berikut dalam hal jawaban terhadap soal-soal yang diambil dari skala-F di antara tiga kelompok pendidikan.

SKALA	PERSENTASE YANG SETUJU		
	Perg. Tinggi	SMA	SD
Hal yang paling penting untuk diajarkan kepada anak-anak adalah kepatuhan mutlak kepada orang tua	35	60	80
Se semua pemimpin yang baik harus keras kepada bawahannya agar dihormati.	36	51	66
Penjara terlalu baik bagi penjahat seks. Mereka harus dicambuk di depan umum atau lebih buruk dari ini.	18	31	45
Ada dua macam orang di dunia: si kuat dan si lemah.	30	53	71
Pria terhormat tidak dapat menerima wanita yang melakukan seks sebelum menikah.	14	26	39

Perhatikanlah bahwa perbedaan respons terhadap soal-soal berskala-F ini tampaknya paralel dengan perbedaan yang ditemukan oleh Adorno dkk. di antara responden yang berprasangka dan tidak berprasangka. Yakni, pada umumnya, kelompok perguruan tinggi merespons terhadap soal-soal ini dengan cara yang serupa dengan mereka yang tak berprasangka; kelompok sekolah dasar (SD) caranya serupa dengan kelompok yang berprasangka.

Hyman dan Sheatsley berkomentar :

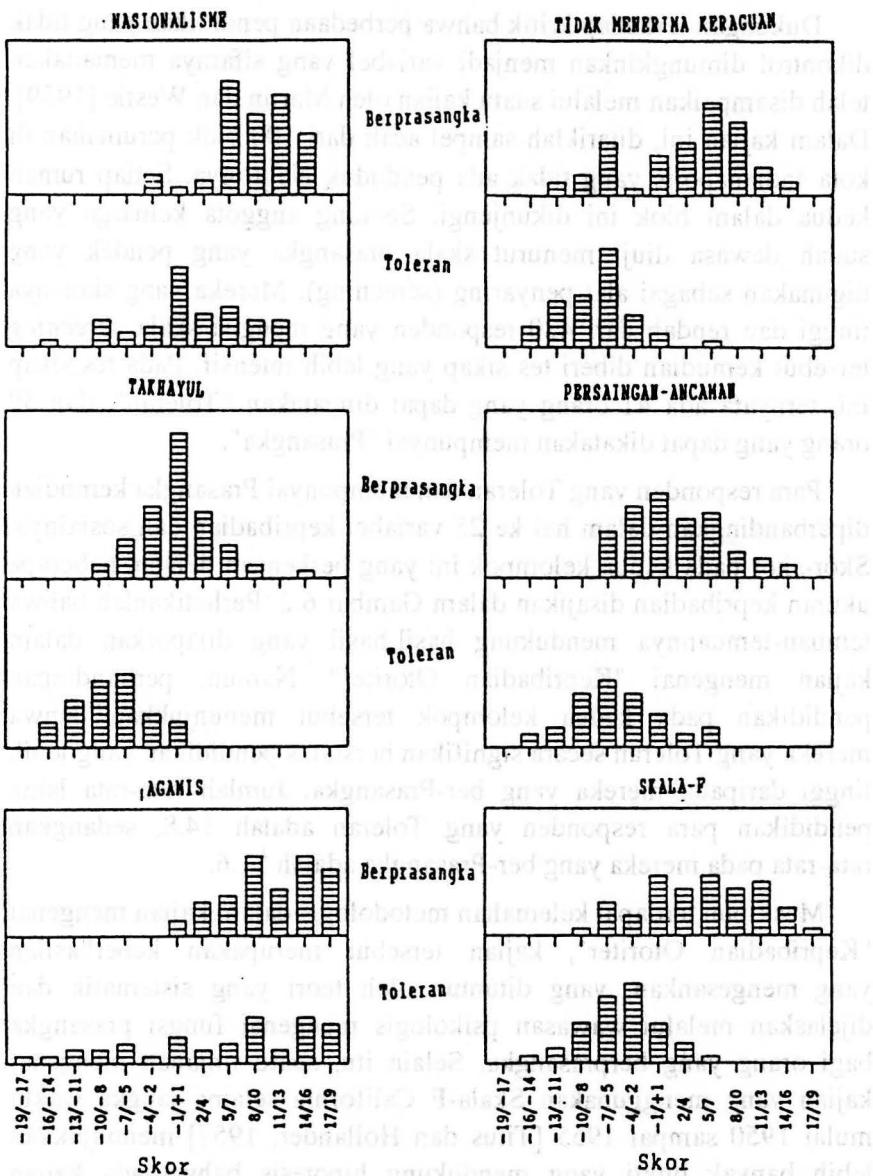
Kita tentunya tidak bermaksud menyatakan bahwa etnosentrisme disebabkan oleh ketidak-terdidikan atau bahwa pendidikan formal menentukan struktur kepribadian dasar, tetapi kita mempertahankan pendapat bahwa signifikansi variabel kepribadian ini bagi masalah etnosentrisme tampaknya meragukan bila dilihat dari adanya korelasi antara pendidikan dengan banyak variabel lain, dan faktor ini tidak dianalisis pada dua kelompok tersebut.

Hyman, H.H. dan Sheatsley, P.B. *The authoritarian personality: a methodological critique*. Dalam R. Christie dan Marie Jahoda (Ed.), *Studies in the scope and method of the "authoritarian personality"*. Glencoe, 111. : Free Press, 1954.

Dukungan terhadap kritik bahwa perbedaan pendidikan yang tidak dikontrol dimungkinkan menjadi variabel yang sifatnya meniadakan telah disampaikan melalui suatu kajian oleh Martin dan Westie [1959]. Dalam kajian ini, ditariklah sampel acak dari 100 blok perumahan di kota Indianapolis yang tidak ada penduduk Negrinya. Setiap rumah kedua dalam blok ini dikunjungi. Seorang anggota keluarga yang sudah dewasa diuji menurut skala prasangka yang pendek yang digunakan sebagai alat penyaring (*screening*). Mereka yang skor-nya tinggi dan rendah dari 420 responden yang mengisi skala *screening* tersebut kemudian diberi tes sikap yang lebih intensif. Pada tes sikap ini, ternyata ada 41 orang yang dapat dinyatakan "Toleran", dan 59 orang yang dapat dikatakan mempunyai "Prasangka".

Para responden yang Toleran dan mempunyai Prasangka kemudian diperbandingkan dalam hal ke 25 variabel kepribadian dan sosialnya. Skor-skor pada kedua kelompok ini yang berkenaan dengan beberapa ukuran kepribadian disajikan dalam Gambar 6.2. Perhatikanlah bahwa temuan-temuannya mendukung hasil-hasil yang dilaporkan dalam kajian mengenai "Kepribadian Otoriter". Namun, perbandingan pendidikan pada kedua kelompok tersebut menunjukkan bahwa mereka yang Toleran secara signifikan berstatus pendidikan yang lebih tinggi daripada mereka yang ber-Prasangka. Jumlah rata-rata lama pendidikan para responden yang Toleran adalah 14.8, sedangkan rata-rata pada mereka yang ber-Prasangka adalah 11.6.

Meskipun terdapat kelemahan metodologis dalam kajian mengenai "Kepribadian Otoriter", kajian tersebut merupakan keberhasilan yang mengesankan, yang dituntun oleh teori yang sistematis dan dijelaskan melalui wawasan psikologis mengenai fungsi prasangka bagi orang yang berprasangka. Selain itu, suatu tinjauan mengenai kajian yang menggunakan Skala-F California selama jangka waktu mulai 1950 sampai 1955 [Titus dan Hollander, 1957] menunjukkan lebih banyak bukti yang mendukung hipotesis bahwa ada kaitan fungsional antara represi dan proyeksi dengan prasangka rasial. Tampaknya memang tidak bisa dipungkiri bahwa sikap etnosentrisme

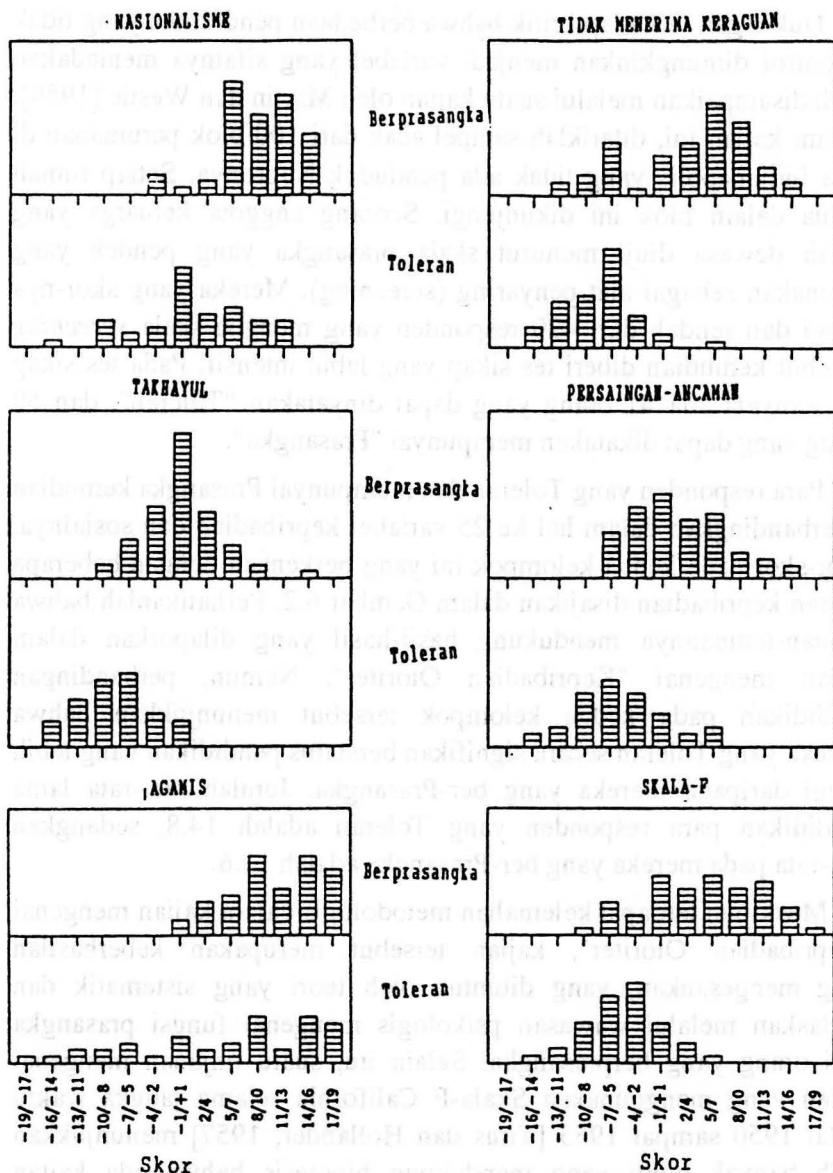


GAMBAR 6.2: Distribusi skor sikap dan skor kepribadian pada responden yang Toleran dengan yang ber-Prasangka terhadap Negro. [Martin dan Westie, 1959]

Dukungan terhadap kritik bahwa perbedaan pendidikan yang tidak dikontrol dimungkinkan menjadi variabel yang sifatnya meniadakan telah disampaikan melalui suatu kajian oleh Martin dan Westie [1959]. Dalam kajian ini, ditariklah sampel acak dari 100 blok perumahan di kota Indianapolis yang tidak ada penduduk Negronya. Setiap rumah kedua dalam blok ini dikunjungi. Seorang anggota keluarga yang sudah dewasa diuji menurut skala prasangka yang pendek yang digunakan sebagai alat penyaring (screening). Mereka yang skor-nya tinggi dan rendah dari 420 responden yang mengisi skala *screening* tersebut kemudian diberi tes sikap yang lebih intensif. Pada tes sikap ini, ternyata ada 41 orang yang dapat dinyatakan "Toleran", dan 59 orang yang dapat dikatakan mempunyai "Prasangka".

Para responden yang Toleran dan mempunyai Prasangka kemudian diperbandingkan dalam hal ke 25 variabel kepribadian dan sosialnya. Skor-skor pada kedua kelompok ini yang berkenaan dengan beberapa ukuran kepribadian disajikan dalam Gambar 6.2. Perhatikanlah bahwa temuan-temuannya mendukung hasil-hasil yang dilaporkan dalam kajian mengenai "Kepribadian Otoriter". Namun, perbandingan pendidikan pada kedua kelompok tersebut menunjukkan bahwa mereka yang Toleran secara signifikan berstatus pendidikan yang lebih tinggi daripada mereka yang ber-Prasangka. Jumlah rata-rata lama pendidikan para responden yang Toleran adalah 14,8, sedangkan rata-rata pada mereka yang ber-Prasangka adalah 11,6.

Meskipun terdapat kelemahan metodologis dalam kajian mengenai "Kepribadian Otoriter", kajian tersebut merupakan keberhasilan yang mengesankan, yang dituntun oleh teori yang sistematik dan dijelaskan melalui wawasan psikologis mengenai fungsi prasangka bagi orang yang berprasangka. Selain itu, suatu tinjauan mengenai kajian yang menggunakan Skala-F California selama jangka waktu mulai 1950 sampai 1955 [Titus dan Hollander, 1957] menunjukkan lebih banyak bukti yang mendukung hipotesis bahwa ada kaitan fungsional antara represi dan proyeksi dengan prasangka rasial. Tampaknya memang tidak bisa dipungkiri bahwa sikap etnosentrisme



GAMBAR 6.2: Distribusi skor sikap dan skor kepribadian pada responden yang Toleran dengan yang ber-Prasangka terhadap Negro. [Martin dan Westie, 1959]

dapat merupakan ekspresi dari kecenderungan kepribadian yang "lebih dalam". (Untuk salah satu kajian yang mendukung temuan mengenai "Kepribadian Otoriter", lihat Kotak 6.12).

KOTAL 6.12; *Satu dunia atau banyak?*

Howard P. Smith dan Ellen W. Rosen ketika berada di Bennington College mengajukan pertanyaan eksperimental mengenai apakah struktur kepribadian seorang "nasionalis" dapat sangat mirip dengan kepribadian otoriter sebagaimana digambarkan oleh Adorno dkk. Sebuah skala-W yang dirancang untuk mengukur sikap umum mengenai "pikiran berskala dunia" telah digunakan dalam kajian ini. Dua contoh soal dari skala ini adalah :

Kita harus mau berjuang untuk negara kita tanpa mempertanyakan apakah benar atau salah (diberi skor minus).

Semua pemerintah nasional harus dihapuskan dan digantikan dengan satu pemerintah sentral dunia. (Diberi skor plus).

Dari sekelompok 193 mahasiswa sekolah musim panas, dipilih 20 responden yang skor-nya terendah (Kelompok R-W) dan 20 responden yang skor-nya tertinggi (kelompok T-W) untuk dikaji lebih lanjut. Kedua kelompok ini sangat serupa dalam hal usia, jenis kelamin, pendidikan, status sosioekonomi, dan tempat tinggal.

Setiap mahasiswa diberi wawancara standar yang dirancang terutama untuk mengukur sikap terhadap masalah-masalah di dunia dan terhadap orang-tuanya. Setiap mahasiswa juga mengisi skala-F dan sejumlah tes kepribadian tertulis yang dirancang untuk mengukur 12 variabel kepribadian yang ternyata membedakan antara responden yang ke-otoriter-annya tinggi dan yang rendah.

Sebagaimana yang diharapkan, responden T-W mempunyai skor rata-rata yang lebih rendah pada skala-F (49.6) dibandingkan dengan responden kelompok R-W (91.3). Perbedaan antara responden T-W dan R-W pada ke-12 sifat kepribadian dan variabel orang-tua anak yang diukur ternyata konsisten dengan perbedaan antara tinggi dan rendahnya ke-otoriter-an yang ditemukan oleh Adorno dkk. Beberapa perbedaan tersebut disajikan di bawah ini.

	SKOR T-W	RATA-RATA R-W
Menyatakan perasaan pribadi	23	6
Egaliter	18	9
Stereotip	21	65
Independen	27	8
Tunduk	13	45

Sifat kepribadian :

- Menyatakan perasaan pribadi
- Egaliter
- Stereotip
- Independen
- Tunduk

	JUMLAH	RESPONDEEN
	T-W	R-W
Variabel Orang-tua-dan-anak:		
Kritik orang-tua	12	6
Disiplin yang kaku	5	13
Reaksi patuh	3	13

Para peneliti menafsirkan temuan-temuan ini sebagai berikut:

Hasil tersebut menunjukkan bahwa dimensi berpikir berskala-dunia sangat berkaitan (dan berbalikan) dengan dimensi ke-otoriter-an dan terlalu dangkal kalau kita menganggapnya sebagai aspek yang agak berbeda dari struktur kepribadian dasar yang sama...

Smith, H.P. dan Rosen, Ellen W. Some Psychological correlates of world mindedness and authoritarianism. J. Pers., 1958, 26, 170-183.

Allport dan Kramer [1946] telah memperkirakan bahwa "setidaknya empat per lima dari populasi Amerika menjalani kehidupan mental di mana perasaan permusuhan kelompok memainkan peranan yang cukup besar". Jadi, apakah kita harus menyimpulkan bahwa semua prasangka yang tersebar luas ini sebenarnya adalah pertahanan diri? Tentu saja tidak. "Prasangka yang merupakan penyakit" tersebut hanyalah bagian kecil dari cerita mengenai prasangka. Bagi kebanyakan orang, prasangka dapat terutama menunjukkan konformitas (penyesuaian diri) terhadap norma masyarakat (lihat Kotak 6.13).

KOTAK 6.13: Apartheid

Pentingnya norma kultural dalam perkembangan prasangka rasial muncul melalui kajian-kajian mengenai prasangka rasial di Uni Afrika Selatan dan di Amerika Serikat yang dilakukan oleh Thomas F. Pettigrew dari Harvard University.

Dalam kajian Afrika Selatannya, Pettigrew mengujikan kepada 620 tingkat mahasiswa kulit putih sarjana muda di sekolah berbahasa Inggris di Natal, tiga skala yang mengukur ke-otoriter-an, konformitas sosial, dan sikap negatif kepada orang Afrika asli (hitam).

Para mahasiswa ini menampakkan prasangka yang besar terhadap orang afrika asli. Misalnya, 69 persen menyetujui bahwa "pekerjaan kasar tampaknya lebih

cocok dengan mentalitas kaum pribumi daripada pekerjaan yang lebih terampil dan memerlukan tanggung jawab".

Meskipun ada prasangka yang ekstrem ini, para mahasiswa Afrika Selatan *tidak* otoriter dibandingkan dengan mahasiswa Amerika yang tidak terlalu berprasangka. Hal ini menunjukkan bahwa faktor kepribadian seperti ke-otoriter-an tidak dapat benar-benar menjelaskan adanya prasangka yang intens pada para mahasiswa Afrika Selatan.

Pentingnya faktor sosiokultural dalam perkembangan prasangka dalam kelompok ini diperjelas melalui sejumlah temuan tambahan lain. Pertama, mahasiswa yang lahir di benua Afrika secara signifikan lebih berprasangka terhadap orang Afrika Kulit Hitam daripada yang lahir di luar benua. Namun, kedua kelompok tersebut tidak berbeda dalam hal keotoriter-annya. Kedua, mahasiswa yang mendukung partai Nasionalis-- yakni yang secara ekstrem partai pro-*Apartheid*-- ternyata lebih berprasangka daripada rekan setingkatnya. Sekali lagi, kedua kelompok ini tidak berbeda dalam hal ke-otoriter-annya. Akhirnya, mahasiswa kulit putih yang berbahasa Afrika ternyata secara signifikan lebih memusuhi orang Afrika secara signifikan lebih memusuhi orang Afrika hitam dibandingkan dengan mahasiswa yang berbahasa Inggris; akan tetapi, sebaliknya, mahasiswa yang berbahasa Inggris lebih sangat berprasangka terhadap orang *Indian* Afrika dibandingkan dengan mahasiswa yang berbahasa Afrika. Jadi, seperlima dari mahasiswa yang berbahasa Inggris menyatakan: semoga saja ada yang membunuh mereka semua [orang Indian Afrika Selatan]".

Dalam kajian Amerikanya, Pettigrew mewawancara orang dewasa kulit putih yang tinggal di empat kota-kota kecil di Selatan (di mana populasi Negro berkisar antara 10 sampai 45 persen) dan orang dewasa yang tinggal di empat kota yang secara umum sama di New England (dimana populasi Negronya kurang dari 1 persen).

Sampel Selatan tersebut benar-benar sangat anti-Negro dibandingkan dengan sampel Utara (New England) tetapi *tidak* lebih otoriter. Dalam sampel Selatan tersebut, konformitas kultural, sebagaimana tampak pada kunjungan ke gereja, berkaitan dengan sikap anti-Negro. Di Utara, para pengunjung gereja Protestan cenderung lebih toleran daripada yang tidak mengunjungi.

Prasangka jelas mencerminkan norma kultural. Faktor kepribadian saja tidak memadai untuk menjelaskan prasangka.

Pettigrew, T.F. Personality and sociocultural factors in intergroup attitudes, a cross-national comparison, J. Conflict Resolution, 1958, 2, 29-42.

KEPRIBADIAN DAN SIKAP POLITIK

McClosky [1958] telah melakukan kajian intensif terhadap struktur kepribadian pada mereka yang pandangan politiknya sangat (ekstrem) konservatif di Amerika. Dibuatlah untuk pertama kalinya 12 soal

berskala Konservatisme, yang mana soal-soal tersebut mencerminkan jenis-jenis keyakinan sosial dan politik yang secara tradisional dijumpai pada paham filosofi politik konservatif. Tabel 6.3 menunjukkan bahwa orang-orang yang skornya menunjukkan bahwa mereka konservatif (ekstrem) pada skala tersebut jauh lebih sering mendukung berbagai pernyataan yang sering kali dianggap mencerminkan pandangan "konservatif" bila dibandingkan orang-orang yang liberal. (Tentunya soal dalam Tabel 6.3. bukanlah skala finalnya). Jadi, skala tersebut ternyata mempunyai kadar validitas "internal".

TABEL 6.3: PERSENTASE ORANG-ORANG KONSERVATIF DAN LIBERAL YANG MENDUKUNG HAL-HAL KONSERVATIF [Dari McClosky, 1958]

SOAL/HAL	Liberal	SETUJU (%)	
		Konservatif	ekstrem
Kewajiban lebih penting daripada hak	32	63	
Anda tidak bisa mengubah sifat manusia	30	73	
Hati adalah petunjuk yang sama baiknya dengan kepala	22	58	
Bagaimana pun pendapat orang, bagaimana pun hanya beberapa orang yang melakukan sesuatu	33	63	
Hanya sedikit orang yang benar-benar tahu hal yang paling baik baginya dalam jangka panjang	43	77	

Skala konservatisme dan 52 skala lainnya, yang dibuat dalam rangka mengukur sikap dan faktor kepribadian lainnya, diujikan kepada sampel lintas bagian berjumlah 1.211 orang di kota kembar Minneapolis dan St. Paul. Para Responden dibagi menjadi empat kelompok--liberal, cukup liberal, cukup konservatif, sangat konservatif-- berdasarkan skor-skor pada skala Konservatif.

Salah satu temuan yang paling jelas dalam kajian tersebut adalah bahwa konservatismé bukanlah doktrin politik dari para elit intelektual. Sebaliknya, sebagaimana tampak pada bagian pertama dari Tabel 6.4, sikap konsevatif cenderung menjadi ciri bagi mereka yang kurang informasi, pendidikannya rendah, dan tidak pandai. Skala Kesadaran adalah ukuran "bagi... kejelasan pemahaman seseorang mengenai proses sosial, yang lalu dan yang sekarang. Sampai kadar tertentu, skala tersebut menjadi suatu tes umum kecerdasan. Meskipun tidak setegas pernyataan di atas, kita dapat menganggap demikian juga halnya dengan skala intelektualitas, yang mengukur kadar bagaimana kebiasaan intelektual terbentuk dan dirasakan sebagai hal yang menarik." (Dalam Tabel 6.4, "tinggi" artinya skor di deret ketiga bagian atas skala; "rendah" artinya skor di deret ketiga bawah).

McClosky juga mengembangkan sejumlah skala untuk mengukur sifat reaksi (respons) antarpersona dan sifat kepribadian lain yang mengatur perilaku sosial individu. Tabel 6.4 menunjukkan bahwa pengikut politik konservatif yang ekstrem cenderung jatuh di daerah ujung yang "tidak disukai" pada distribusi setiap sifat sosial ini. Sebagaimana komentar McClosky:

Konservatisme, setidaknya dalam masyarakat kita, ternyata lebih merupakan ciri orang yang secara sosial sangat terkucil, yakni orang-orang yang menganggap rendah diri sendiri, yang menderita ketidakpuasan dan frustrasi pribadi, yang tunduk, ragu-ragu, dan perlu rasa percaya diri, yang kehilangan arah dan tujuan, yang tidak yakin mengenai nilai (*value*) mereka, dan yang umumnya bingung menghadapi tugas yang menakutkan, yakni menjalani kehidupan di tengah masyarakat yang bagi mereka tampaknya terlalu kompleks untuk dimengerti.

TABEL 6.4. PERSENTASE KELOMPOK KONSERVATIF DAN LIBERAL YANG DICIRIKAN MELALUI BERBAGAI SIFAT [Dari McClosky, 1958]

Sifat	Liberal	Cukup liberal	Cukup Konser-	Sangat kon-
			vatif	servatif
Hanya pendidikan SD saja	9%	14%	29%	49%
Skor Kesadaran rendah	9	25	45	66
Skor kecerdasannya rendah	7	20	34	56
Dominansi rendah	9	19	37	51
Tanggung-jawab sosial				
rendah	12	25	36	62
Kepercayaan diri rendah	18	23	32	35
Anominya (tak tahu arah)	4	16	30	59
tinggi				
Aliansinya tinggi	11	20	27	45
Kadar bingungnya tinggi	9	20	34	57
Kadar bersalahnya tinggi	16	18	28	47
Rasa permusuhananya tinggi	18	37	46	71
Kadar tidak-sukanya terhadap kelemahan tinggi	8	18	29	55
Pertahanan ego-nya tinggi	11	20	38	60
Tidak tolerannya tinggi terhadap kelemahan	8	16	23	54
moril manusia				

Pada skala-skala yang dirancang untuk mengukur sifat-sifat kepribadian "klinis" atau "psikiatrik", maka kelompok konservatif yang ekstrem juga berakhir dengan buruk. sebagaimana tampak pada Tabel 6.4,

Kelompok konservatif yang ekstrem paling mudah memusuhi orang dan mudah curiga, paling kaku dan suka memaksa paling cepat menuduh orang lain atas kelemahan dan ketidak sempurnaannya, paling tidak toleran, dan paling mudah menghina kecewa pada orang lain, paling tidak luwes dan tidak pernah mengalah (dalam hal persepsi dan penilaian). Meskipun sangat kritis (dalam arti agresif) mengenai kesalahan orang lain, mereka sangat luar biasa dalam membela diri dan dalam melindungi kebutuhan egonya sendiri. Secara psikologis sangat

tidak utuh, cemas, seringkali menganggap dirinya sendiri tidak memadai, dan tunduk pada perasaan dan rasa bersalah yang berlebihan, tampaknya mereka cenderung memproyeksikan kepada orang lain sifat-sifat yang paling tidak mereka sukai atau kekhawatiran mengenai diri sendiri.

Mungkin ada anggapan bahwa perbedaan kepribadian yang menonjol ini kebanyakan merupakan fungsi perbedaan yang tajam dalam hal status dan pendidikan antara kelompok liberal dan konservatif dalam sampel. Akan tetapi McClosky menyatakan bahwa "perbedaannya tetap besar meskipun kita mengendalikan faktor-faktor ini".

McClosky menafsirkan hubungan antara konservatisme dengan variabel kepribadian sebagai berikut:

Hubungannya tampaknya tidak mengherankan, tidak seperti yang kita pikirkan. Penekanan yang ekstrem terhadap tatanan dan kewajiban; mempunyai rasa kasih sayang yang besar terhadap mereka yang kena musibah dan yang akrab; khawatir terhadap perubahan dan mencengahnya; sangat lekat dengan simbol dan ritual budaya *in group*; mengharapkan masyarakat yang teratur dan hierarkis, di mana masing-masing menyadari posisinya; keprihatinan yang luar biasa terhadap hukum, otoritas, dan stabilitas-- semua ini dapat dengan mudah dipahami sebagai ekspresi pola kepribadian yang doktrinal yang sangat memperhatikan tatanan dan kerapian; yang dapat menyesuaikan diri terhadap perubahan lingkungan tetapi dengan kesukaran; yang tidak tahan terhadap pertanyaan yang tak terjawab; yang tidak merasa nyaman berada dalam masyarakat yang terbuka, yang saling memberi dan menerima informasi secara bebas; yang tegas terhadap konsensus, harmoni nilai (value), definisi norma yang tegas, dan penentuan sumber otoritas yang jelas.

Mungkin tampak ironis bila dilihat dari sifat-sifat ini, bahwa ternyata kelompok konservatif juga cenderung menampakkan perilaku yang menonjol dalam hal kepatuhan, tidak menentu, malu-malu, dan agak tidak bersemangat yang tampak dalam pembahasan kita mengenai variabel sosio-psikologis. Saya tidak dapat berpura-pura mengikuti jaringan yang kompleks yang digunakan untuk agak menyatukan beberapa konfigurasi kepribadian. Namun demikian, kita bisa mengamati (tanpa menjelaskannya) bahwa orang-orang yang merasa tidak mampu, yang karena satu dan lain hal membenci dirinya sendiri,

seringkali merupakan orang yang paling cepat menyerang orang lain dan menuntut adanya kesempurnaan dari mereka. Demikian juga, melalui proses yang oleh para ahli psikologi disebut "pembentukan reaksi", orang yang tak puas seringkali tampak memuliakan masyarakat yang membuat mereka frustrasi. Seolah-olah, dengan membenci diri sendiri, mereka mencari pelipur lara dan dukungan dari pertahanan masyarakat yang berlebihan dan dari pelembagaan masyarakat yang juga berlebihan. Kelompok konservatif adalah pemuja mutlak masyarakat, meskipun jelas bahwa dalam banyak hal mereka lebih menjauhkan diri dari masyarakat dibandingkan orang lain, ... Dengan nada yang sama, meskipun intensitas patriotismenya melebihi kelompok lain, kepercayaan mereka terhadap demokrasi ternyata paling rendah di antara keempat kelompok tersebut, sedangkan skor mereka dalam nilai-nilai keotoriter-an, elitis, totaliter (yang sebagian besar ditolak oleh orang Amerika) ternyata paling tinggi di antara keempat kelompok tersebut.

KONSERVATISME DAN PARTISAN DALAM POLITIK. Dari hubungan-hubungan antara konservatism dengan sikap politik yang lebih khusus, McClosky menyatakan:

Namun, korelasi antara keduanya cenderung agak rendah, yang menunjukkan bahwa setidaknya untuk saat ini banyak orang Amerika yang terbagi dalam hal pilihan partainya, dukungannya terhadap calon, pandangan ekonominya, posisi mereka dalam masalah umum, atau identifikasi politik bagi diri sendiri tanpa merujuk ke keyakinan mereka mengenai liberalisme dan konservatism. Tentunya, konservatism telah berpengaruh, terutama di antara beberapa dari kelompok yang lebih keras bersuara; namun, bagi populasi umum pembagian politik seperti yang tersebut di atas tampaknya lebih terpengaruh oleh faktor keanggotaan kelompok daripada oleh kepribadian.

Temuan-temuan ini didukung oleh karya Campbell dkk. [1960], yang menerapkan skala Konservatism McClosky terhadap sampel nasional. Menurut para peneliti ini, konservatism ternyata menampakkan campur aduk antara hubungan-hubungan yang negatif, positif dan yang tak menentu dengan berbagai masalah kesejahteraan sosial dan kebijakan dalam negeri. Selain itu, tidak ada korelasi antara konservatism dengan identifikasi kepartaihan. Campbell dkk. menyimpulkan, "Pendek kata, jika kita memusatkan perhatian terhadap

keseluruhan jajaran individu yang terwakili dalam pemilihan umum nasional, kita menemukan bahwa hampir tidak ada korelasi antara kecenderungan umum yang kita harapkan menjadi relevansi politik yang penting dengan variasi dalam sikap pokok atau dukungan kepartaiannya".

Bagi rakyat jelata, sikap politik terutama mencerminkan pengaruh kelompok utama. Tidak ada kaitan (atau ada sedikit) antara pendapatnya dalam masalah sosial dan politik yang khusus, identifikasi kepartaiannya, perilaku politiknya, dengan sikapnya yang lebih umum terhadap perubahan-- yakni ideologi konservatif atau liberal.

KEPRIBADIAN DAN SIKAP INTERNASIONALIS

Kajian intensif oleh Smith, Bruner dan White mengenai faktor kepribadian yang berkaitan dengan sikap terhadap Rusia (lihat pembahasan pada bagian awal bab ini) memberikan penjelasan lebih jauh mengenai peranan sikap dalam penggunaan kepribadian individu. Para peneliti ini menyimpulkan bahwa suatu sikap terhadap objek, misalnya Rusia, bagi beberapa orang dapat menunjukkan suatu versi ubahan dari cara-cara menghadapi kesulitan kepribadian. Objek tersebut ditanggapi menurut cara yang berkaitan dengan masalah inti. Dengan demikian, individu tersebut "mengeluarkan" kesulitannya, sehingga mengurangi rasa cemasnya.

Bjorn Christiansen, ahli psikologi Norwegia, telah mengkaji peranan kepribadian dalam pembentukan sikap terhadap masalah-masalah asing [1959]. Para respondennya adalah 167 pelamar dan siswa pada Akademi Militer dan Akademi Angkatan Laut di Oslo.

Langkah pertama dalam penelitian tersebut adalah untuk menetapkan apakah cara khas seseorang dalam merespons terhadap konflik sederhana sehari-hari-- yakni sifat respons antarpersona-- akan disamaratakan kesituasi-situasi konflik internasional. Christiansen membuat skala-skala untuk mengukur arah dan bentuk "reaksi tuduhan kesalahan" dalam situasi kehidupan sehari-hari (skala ER) dan dalam masalah-masalah luar negeri (skala IR).

Soal-soal pada kedua skala tersebut dibuat dengan cara demikian agar keenam jawaban alternatif dapat diharapkan mengukur dua bentuk reaksi yang umum terhadap konflik (berorientasi ke ancaman atau berorientasi ke masalah) dan tiga arah umum dalam reaksi terhadap konflik (diarahkan ke Luar, diarahkan ke Dalam, diarahkan secara Pasif). Tabel 6.5 menunjukkan rancangan soal-soal berpilihan ganda dan simbol-simbol pengenal.

TABEL 6.5: KATEGORI SKOR BAGI SKALA ER DAN IR
[Dari Christiansen, 1959]

ARAH REAKSI	BENTUK REAKSI	
	Diorientasikan ke ancaman	Diorientasikan ke masalah
Diarahkan ke luar	Menyalahkan orang lain (E)	Menuntut atau mengharapkan orang lain memecahkan masalah (e)
Diarahkan ke dalam	Menyalahkan diri sendiri (I)	Pemecahan masalah dibebankan pada diri sendiri (i)
Diarahkan secara pasif	Tuduhan kesalahan tersirat dalam menekankan pemberian maaf atau pengampunan (M)	Diharapkan atau diyakini bahwa pemecahan masalah akan terjadi dengan sendirinya, pada waktunya (m)

Berikut adalah sebuah sampel soal dari skala ER (dengan simbol pengenal yang sudah ditunjukkan):

21. Karena melamun, seorang rekan Anda meletakkan rokok yang menyala di atas meja Anda sehingga menimbulkan lubang besar pada taplak meja dan di atas meja tersebut. *reaksi mana berikut ini yang tampaknya Anda ambil?*
- (a) Menyalahkannya, menyuruhnya hati-hati lain kali. (E)
 - (b) Memintanya mengganti kerusakan atau memperbaikinya (e)
 - (c) Jengkel terhadap diri sendiri karena terlalu memperhatikan (I)

- (d) Kasihan kepada rekan saya, dan menawarkan untuk memperbaikinya sendiri. (i)
- (e) Menyatakan bahwa itu hanya kecelakaan, yang dapat terjadi pada siapa saja (M)
- (f) Menghadapinya dengan tenang. (m)

Berikut ini adalah contoh soal dari skala IR:

26. Sebuah stasiun radio Rusia mulai mengganggu panjang gelombang Norwegia yang digunakan untuk mengudarakan suara Norwegia di luar negeri. *Bagaimana menurut Anda seyogyanya Norwegia bereaksi?*
- (a) Menghadapinya dengan tenang; melihat dan menunggu. (m)
 - (b) Protes dan membala dendam terhadap pengudaraan radio Rusia di Norwegia. (E)
 - (c) Mengubah gelombang (i)
 - (d) Menuntut penjelasan dan membawa masalah tersebut ke forum internasional (e)
 - (e) Heran mengapa Rusia menganggu siaran tersebut. (I)
 - (f) Tidak melakukan apa-apa; hal tersebut dapat disebabkan karena kебетулан (M).

Skala ER dan IR diberikan kepada responden dan korelasi skor dari kedua skala bagi masing-masing kategori pemberian skor di Tabel 6.5 dihitung, sebagaimana tampak pada tabel 6.6. Tampak bahwa untuk beberapa kategori terdapat kadar konsistensi yang lumayan antara cara individu bereaksi terhadap konflik kehidupan sehari-hari dengan caranya bereaksi terhadap konflik internasional. Yang terutama perlu dicatat adalah adanya kecenderungan yang konsisten untuk menyalahkan orang lain-- yakni diarahkan keluar, reaksi yang diorientasikan terhadap ancaman (E).

Dalam rangka menindaklanjuti temuan penting ini, kemudian Christiansen meneliti hubungan antara agresi *laten* dalam diri individu dengan kecenderungannya untuk bereaksi secara agresif terhadap situasi konflik internasional. Alat projektif-- yakni Gambar-gambar Blacky [Blum, 1950]-- digunakan untuk membuat ukuran bagi sejumlah konflik di antara gerak hati psikoseksual dasar pada individu sebagaimana dirasakan secara psikoanalitis (misalnya lisan, berkaitan dengan dubur, dan lingga kemaluan). Asumsinya di sini adalah bahwa

kadar agresi laten dalam diri individu berkaitan dengan jumlah konflik. Korelasi antara jumlah konflik yang ditampakkan melalui Tes Gambar Blacky dan kategori E pada skala IR ternyata .33, yang menunjukkan bahwa agresi laten dalam diri orang tersebut berkaitan dengan tendensinya untuk menyalahkan orang lain dalam masalah internasional.

Christiansen mengajukan hipotesa bahwa hubungan-hubungan yang diperolehnya di antara reaksi menyalahkan orang lain (dalam masalah internasional), agresi laten, dan kecenderungan reaksi permusuhan sehari-hari bahkan akan lebih besar di antara para individu yang jauh lebih "nasionalistik" dalam pandangannya. Ia mengembangkan suatu skala yang dirancang untuk mengukur kecenderungan untuk memandang negara sendiri sebagai negara superior dibandingkan manusia lain. Sesudah memberikan skala ini kepada responden, ia membagi mereka ke dalam tiga sub-kelompok--mereka yang skor-nya paling tinggi, menengah, dan paling rendah pada distribusi skor dalam skala tersebut. Kemudian, bagi setiap sub-kelompok, ia menghitung kembali secara terpisah korelasi-korelasi yang telah ia peroleh sebelumnya.

TABEL 6.6: KORELASI-KORELASI ANTARA KATEGORI-KATEGORI SKOR PADA SKALA IR DAN ER
[Christiansen, 1959]

<i>Kategori pen-skor-an</i>	<i>r</i>
E	.42
e	.19
I	.44
i	.15
M	.08
m	.30

Sebagaimana tampak pada Tabel 6.7, kerelasi-korelasi antara reaksi menyalahkan orang lain dalam konflik internasional dengan kecenderungan serupa dalam situasi sehari-hari meningkat secara

konsisten manakala kita bergerak dari yang paling tidak "nasionalistis" sampai yang paling "nasionalistis". Hal yang sama juga terjadi pada korelasinya dengan agresi laten. Sebagaimana komentar Christiansen, "Kadar nasionalisme tertentu tampaknya merupakan pra-syarat bagi pemindahan agresi ke lingkungan internasional".

Akhirnya, Christiansen berupaya menentukan tentang seberapa efektif reaksi destruktif pada individu terhadap masalah internasional dapat diperkirakan dari kombinasi tiga ukuran: (1) reaksi agresif dalam masalah sehari-hari (E pada skala ER), (2) agresi laten (Gambar-gambar Blacky), (3) "nasionalisme". Korelasi ganda dari ketiga ukuran ini dan sebuah indeks reaksi destruktif terhadap masalah internasional adalah .66. Christiansen menyimpulkan, *"Karena itu data kami mendukung pernyataan bahwa kecenderungan destruktif dalam masalah luar negeri tidak menunjukkan aspek terpisah mana pun pada kepribadian individu, melainkan berkaitan dengan aspek-aspek kognitif dan dimensi lainnya"*.

TABEL 6.7: KORELASI-KORELASI ANTARA KATEGORI E PADA SKALA IR DENGAN UKURAN-UKURAN LAIN BAGI KETIGA SUB-KELOMPOK PADA SKALA "NASIONALISME" [Dari Christiansen, 1959]

SUBKELOMPOK PADA SKALA "NASIONALISME"	KORELASI ANTARA E PADA SKALA IR DENGAN:		
	skor agresi laten dari Gambar-gambar Blacky	E pada skala ER	
Paling tidak nasional- istik	.18	.23	
Lumayan nasionalistis	.26	.55	
Paling nationalistis	.56	.62	

KOMENTAR UMUM

Individu cenderung menerima sikap-sikap yang senada dengan kepribadiannya, untuk menjadi miliknya. Hal ini dijumpai pada

sikap-sikap yang beragam seperti etnosentrisme, sikap keagamaan, sikap politik, dan sikap terhadap masalah luar negeri.

Namun, kepribadian individu bukanlah sistem yang utuh sempurna, dan individu dapat memanfaatkan sikap yang tidak konsisten atau berlawanan, yang dikarenakan adanya ajaran yang berbeda dari para ahli (pemegang kewenangan) dalam bidang-bidang yang berbeda, dikarenakan afiliasi kelompok yang berlawanan, dan dikarenakan keinginan yang berlawanan. Manusia dapat melayani banyak tuan, dan memang demikian.

PETUNJUK BAB DAN TAKARIR (DAFTAR KATA)

PETUNJUK 15: *Sikap-sikap berkembang dalam proses pemenuhan kebutuhan*

PETUNJUK 16: *Sikap-sikap individu terbentuk oleh informasi yang diterpakan kepadanya*

PETUNJUK 17: *Afiliasi kelompok individu membantu menentukan pembentukan sikapnya*

PETUNJUK 18: *Sikap-sikap individu mencerminkan kepribadiannya*

Kepribadian otoriter. Sekelompok sifat yang dijumpai pada beberapa orang, yang mencakup kadar yang tinggi dalam hal konformitas, ketergantungan terhadap keberwenangan, kontrol yang berlebihan terhadap perasaan dan gerak hati,kekakuan berpikir, etnisentrisme.

Etnosentrisme. Suatu sikap yang umum yang mempengaruhi individu individu untuk menolak anggota-anggota kelompok selain kelompoknya dan menaikkan keunggulan kelompoknya sendiri, terutama kelompok etnis dan nasionalnya.

kelompok keanggotaan. Sebuah kelompok di mana individu menjadi anggota dan di mana ia berada dalam hubungan tatap-muka dengan anggota lain dalam kelompok.

prasangka. Suatu sikap yang tidak menyenangkan terhadap objek yang sangat cenderung berbentuk stereotip, bermuatan emosional, dan tidak mudah diubah meskipun ada informasi yang berlawanan.

kelompok primer. Dua orang atau lebih dalam hubungan (asosiasi) tatap muka yang akrab. Kelompok primer yang paling penting adalah keluarga, persahabatan, dan kelompok kerja. Kelompok ini merupakan kelompok primer dalam arti ada pengaruh yang lestari (terus ada) pada individu.

SIKAP, SEBAGAI SISA PENGALAMAN YANG LESTARI PADA INDIVIDU, cenderung mendesak, mengekalkan, dan memantapkan dunianya. Akan tetapi manusia tidak dapat menjalani kehidupan yang benar-benar autistik dalam alam-alam angannya sendiri. Dunia "luar" sungguh-sungguh bergerak, dan semua orang, dalam berbagai kadar, tanggap terhadap perubahan di dunia sekitarnya. Manakala mereka berjuang untuk mengimbangi dunia yang berkembang tersebut, mereka ternyata mengubah sikap-- dengan mudah ataupun dengan kesulitan, dengan kesiapan untuk menerimanya atau dengan sangat enggan. Ini merupakan persoalan individual dan psikologis yang seiring dengan perubahan sosial, pergolakan sosial, dan jatuh-bangunnya masyarakat dan budaya.

Untuk mengetahui berubahnya sikap dan bagaimana mengubahnya adalah masalah teoretis dan praktis pada saat yang penting, khususnya dalam masa transformasi politik, teknologi, ilmiah, sosial dan ekonomi. Apa pun yang dikandung oleh dunia masa datang, jelaslah bahwa akan terjadi perubahan-- yakni perubahan yang pesat dalam semua aspek ini. Maka, kita akhiri bahasan sistematik kita mengenai sikap dengan masalah berubahnya sikap-- yang mungkin merupakan masalah psikologis yang paling penting di dunia kita saat ini.

7. BERUBAHNYA SIKAP

ADA DUA JENIS PERUBAHAN SIKAP YANG UTAMA. Banyak dari penelitian mengenai perubahan sikap yang telah dilakukan oleh para individu dan organisasi yang berkepentingan dengan penghapusan "prasangka yang tak diinginkan". Untuk ini, perubahan sikap pada umumnya berarti perubahan tanda pada sikap yang ada

(dari positif ke negatif atau negatif ke positif) atau berkurangnya kadar ke-positif-an dan ke-negatif-an. Jenis perubahan ini akan kita sebut perubahan yang tidak harmonis karena arah perubahan adalah ke arah tanda berlawanan dengan sikap asalnya. Jadi, ketika konferensi nasional Kristen dan Yahudi berupaya menghapuskan prasangka keagamaan, mereka berupaya membuat agar orang *tidak terlalu* anti-Yahudi. Sebagai contoh: ketika organisasi pencinta damai berupaya mengubah sikap *pro-militer* menjadi sikap *anti-militer*, tujuannya adalah untuk menghasilkan hal yang kita sebut perubahan yang tidak harmonis.

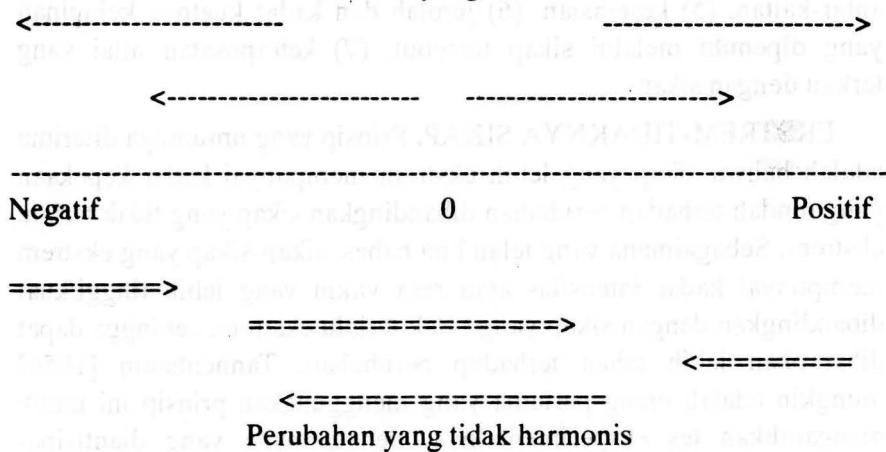
Jenis perubahan sikap kedua yang utama akan kita sebut perubahan yang *harmonis* karena arah perubahannya selaras dengan tanda sikap yang ada. Perubahan yang harmonis dapat melibatkan peningkatan kadar kenegatifan dalam sikap negatif yang sudah ada (misalnya, mengubah sikap yang sedikit anti-Amerika menjadi sangat anti-Amerika) atau peningkatan kadar kepositifan pada sikap positif yang ada (misalnya mengubah sikap yang agak pro-Amerika menjadi sikap sangat pro-Amerika).

Untuk penggambaran grafis mengenai perubahan yang harmonis dan yang tidak harmonis pada perubahan sikap, lihat Gambar 7.1.

Prinsip perubahan sikap mungkin tidak sama baik pada jenis perubahan yang harmonis maupun yang tidak. Kita menguji hipotesis berikut ini, yang menyatakan bahwa bukti yang berkenaan dengan prinsip ini jarang dijumpai:

1. Perubahan yang harmonis selalu lebih mudah dihasilkan daripada yang tidak harmonis.
2. Perubahan yang harmonis relatif lebih mudah dihasilkan daripada sikap yang lebih ekstrem, multi-kompleks, konsisten, saling berkaitan, cocok, dan yang sangat dihargai.

Perubahan yang harmonis



GAMBAR 7.1: Sebuah penggambaran grafis bagi perubahan sikap yang harmonis dan tidak harmonis. Perubahan yang harmonis (garis panah tunggal) didefinisikan sebagai *meningkatnya* kadar kepositifan dari sikap yang memang positif atau *meningkatnya* negatifitas sikap yang negatif. Perubahan yang tidak harmonis (garis panah dobel) didefinisikan sebagai suatu *pengurangan* dalam kadar kepositifan dari sikap [positif yang ada atau *berkurangnya*] kadar kenegatifan pada sikap negatif. Pengurangan tersebut mungkin cukup atau tidak cukup besar untuk dapat membalikkan sikap asalnya.

PETUNJUK 19: *Bisa diubahnya suatu sikap tergantung pada ciri-ciri sistem sikap, dan afiliasi kelompok serta kepribadian individu.*

Sikap-sikap individu, bila sudah terbentuk, berlainan keterubahannya-- yakni kepekaannya terhadap perubahan. Dan berubahnya suatu sikap tergantung pada ciri tertentu pada sikap yang sebelumnya sudah ada serta pada ciri-ciri khusus individu yang mempunyai sikap tersebut.

CIRI-CIRI SIKAP DAPAT KETERUBAHANNYA

Tampaknya, dari ciri-ciri sikap yang kita bahas dalam Bab 5 dan 6, ada tujuh yang paling penting dalam menentukan keterubahan sikap:

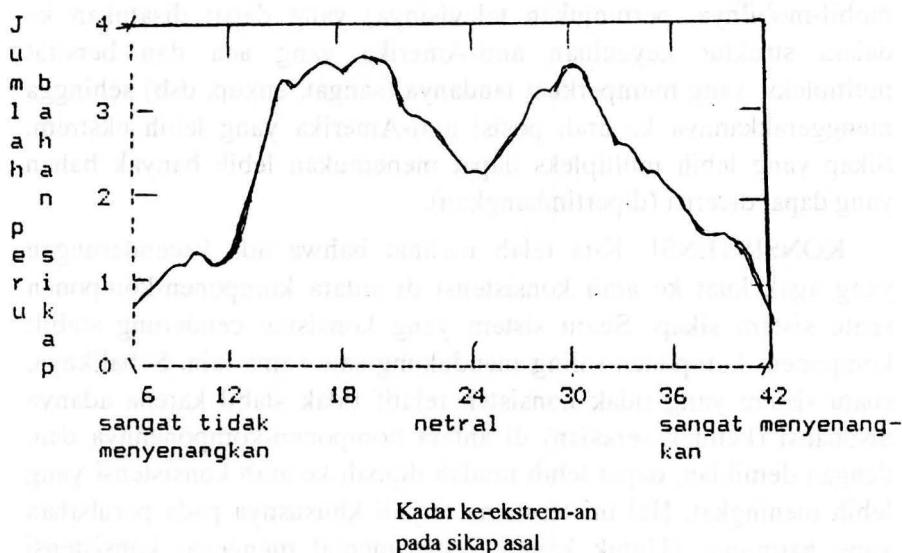
(10 ekstrem-tidaknya sikap; (2) multipleksitas, (3) konsistensi, (4) antar-kaitan, (5) keserasian, (6) jumlah dan kadar kuatnya keinginan yang dipenuhi melalui sikap tersebut, (7) keterpusatan nilai yang terkait dengan sikap.

EKSTREM-TIDAKNYA SIKAP. Prinsip yang umumnya diterima adalah bahwa sikap yang lebih ekstrem mempunyai kadar kepekaan yang rendah terhadap perubahan dibandingkan sikap yang tidak terlalu ekstrem. Sebagaimana yang telah kita bahas, sikap-sikap yang ekstrem mempunyai kadar intensitas atau rasa yakin yang lebih tinggi/kuat dibandingkan dengan sikap yang tidak terlalu ekstrem, sehingga dapat diharapkan lebih tahan terhadap perubahan. Tannenbaum [1956] mungkin adalah orang pertama yang menggunakan prinsip ini untuk mengarahkan tes eksperimentalnya. Sebagaimana yang diantisipasi, ia menemukan bahwa jumlah rata-rata perubahan sikap yang ditimbulkan melalui komunikasi persuasif berada dalam proporsi berbalikan dengan kadar ekstrem-tidaknya sikap asalnya, maka lebih ekstrem sikapnya, lebih kecillah perubahannya. Sebagaimana dapat dilihat pada Gambar 7.2., sikap awal yang ekstrem (misalnya, yang mempunyai nilai rata-rata 6 atau 42) diubah rata-ratanya dengan jumlah kurang dari satu unit, sedangkan sikap yang ekstrem (misalnya yang skornya 18 atau 30) menampakkan perubahan rata-rata lebih dari tiga unit.

Namun, kita harus menerima temuan ini dengan beberapa klasifikasi. Tannenbaum menghadapkan para respondennya ke beberapa komunikasi yang menyenangkan dan yang tidak menyenangkan terhadap objek sikap. Dalam Gambar 7.2 kadar perubahan sikap merupakan perubahan rata-rata ke arah ujung skala yang menyenangkan dan yang tidak menyenangkan; dengan kata lain, ada gabungan antara perubahan yang harmonis dan yang tidak harmonis. Prosedur ini mengandung asumsi bahwa kedua perubahan ini adalah ekuivalen. Namun demikian, ada alasan yang baik untuk percaya bahwa mungkin ada perbedaan yang signifikan dalam kedua perubahan ini. Untuk mengurangi sikap yang ekstrem (perubahan yang tidak harmonis) dengan kadar tertentu mungkin jauh lebih sulit dibandingkan dengan

lebih memperkuat sikap yang ekstrem (perubahan yang harmonis) dengan kadar yang sama, tentunya dengan beranggapan bahwa masih ada peluang untuk penguatan tersebut. Dengan sikap yang kurang ekstrem, perbedaan dalam kemudahan untuk menimbulkan perubahan yang harmonis dan yang tidak harmonis mungkin akan tidak terlalu nyata.

GAMBAR 7.2: Kurva yang menunjukkan jumlah rata-rata perubahan sikap yang dihasilkan melalui komunikasi persuasif pada responden yang sikap awalnya bervariasi dari yang sangat tidak menyenangkan (6) ke sangat menyenangkan (42) [Diadaptasikan dari Tannenbaum, 1956]



MULTIKOMPLEKSITAS. Keterubahan suatu sikap dapat diharapkan bervariasi sejalan dengan kadar multi-pleksitas. Sikap yang simpleks akan secara relatif peka terhadap perubahan yang tidak harmonis dibandingkan dengan sikap yang sangat multi-kompleks. Seseorang yang sikap anti-Amerikanya mencakup satu "fakta", yakni orang Amerika mendukung kolonialisme Eropa, dapat mengubah sikapnya bila dihadapkan bukti bahwa keyakinan ini salah. Namun,

jika sikap anti-Amerikanya mencakup banyak "fakta" lain juga (misalnya Amerika adalah negara kapitalis, militeristik, materialistik), maka ia mungkin menerima bukti bahwa orang Amerika tidak mendukung kolonialisme tetapi masih ia masih saja berpegang pada sikap anti-Amerikanya.

Sebaliknya, kita dapat berharap menemukan bahwa sikap-sikap dengan kadar multipleksitas yang tinggi secara relatif mudah untuk bergerak menurut arah yang harmonis dibandingkan dengan sikap yang simpleks. Hal ini khususnya benar bila dilihat dari komponen kognitif pada sikap. Ada informasi tambahan yang relevan dan lebih dimungkinkan (misalnya kekayaan Amerika, program misilnya, mobil-mobilnya, pertunjukan televisinya) yang dapat disatukan ke dalam struktur keyakinan anti-Amerika yang ada dan bersifat multipleks, yang memperkuat tandanya (sangat, cukup, dsb) sehingga menggerakkannya ke arah posisi anti-Amerika yang lebih ekstrem. Sikap yang lebih multipleks dapat menemukan lebih banyak bahan yang dapat dicerna (dipertimbangkan).

KONSISTENSI. Kita telah melihat bahwa ada kecenderungan yang agak kuat ke arah konsistensi di antara komponen-komponen suatu sistem sikap. Suatu sistem yang konsisten cenderung stabil: komponen-komponen saling mendukung satu sama lain. Sebaliknya, suatu sistem yang tidak konsisten relatif tidak stabil karena adanya disonansi (ketidak serasan) di antara komponen-komponennya dan, dengan demikian, dapat lebih mudah diubah ke arah konsistensi yang lebih meningkat. Hal ini terutama terjadi khususnya pada perubahan yang harmonis. (Untuk kajian eksperimental mengenai konsistensi kognitif dan perubahan sikap, lihat Kotak 7.1).

KOTAK 7.1: Konsistensi sikap dan perubahan sikap

William J.McGuire, seorang ahli psikologi di University of Illinois, yang menggunakan teori keseimbangan Heider (lihat bab 2) dan teori disonansi Festinger (lihat bagian belakang bab ini), merumuskan hipotesis berikut ini: Suatu komunikasi persuasif akan menghasilkan perubahan sikap tidak hanya terhadap issue sasaran

yang eksplisit melainkan juga ke arah issue terkait yang logis (yang tidak disebutkan dalam komunikasi), sedemikian rupa sehingga meningkatkan konsistensi internal.

Seratus dua puluh siswa SMA senior dan mahasiswa tingkat satu digunakan dalam eksperimen tersebut. Sikap mereka terhadap sekumpulan issue yang berkaitan secara logis diukur dengan menggunakan kuesioner yang mencakup 16 set (pasang) dari tiga pernyataan yang berkaitan secara silogistik. Sebagai gambaran, satu set pernyataan berbunyi sebagai berikut: (1) *siswa yang melanggar peraturan mana pun yang telah ditetapkan untuk menjaga kehidupan dan hak milik siswa lain akan dikeluarkan.* (2) *Peraturan mlarang merokok di kelas dan koridor dibuat untuk menjaga kehidupan dan hak milik siswa.* (3) *siswa yang melanggar peraturan pelarangan merokok di kelas dan di koridor akan dikeluarkan.* Dengan menyetujui dua pernyataan pertama menyiratkan bahwa secara logis menyetujui pernyataan ke tiga. Ketiga pernyataan yang membentuk satu silogisme tersebut muncul di bagian-bagian yang berbeda dalam kuesioner, yang secara acak saling bercampur dengan pernyataan dari silogisme lain.

Para responden diminta untuk menunjukkan kadar *persetujuan* mereka terhadap setiap pernyataan. Sesudah pelaksanaan pertama dari kuesioner tersebut, para siswa diberi 16 pesan, yang masing-masing memberikan argumentasi tentang kebenaran salah satu pernyataan dalam masing-masing dari ke 16 silogisme tersebut. Pesannya, yang dikaitkan dengan sumber yang kompeten dan dapat dipercaya, merupakan himbauan rasional, yang menyajikan argumentasi yang berdasarkan bukti faktual.

Kuesioner yang berisi opini tersebut kemudian diberikan untuk kedua kalinya, dan akhirnya, satu minggu kemudian, diberikan lagi untuk ketiga kalinya.

Analisis terhadap jawaban-jawaban terhadap kuesioner pertama menunjukkan adanya ke-tidakkonsisten-an awal yang signifikan jumlahnya di antara sikap-sikap yang ada pada responden.

Langsung sesudah disajikannya pesan-pesan persuasif ada perubahan sikap, tidak hanya terhadap isue yang menjadi sasaran eksplisit melainkan juga terhadap issue yang berkaitan secara logis dengannya. Perlu diingat bahwa issue-issue yang berkaitan ini tidak disebutkan dalam pesan-pesan tersebut. Namun, perubahan sikap terhadap issue-issue yang terkait tidak mencukupi bagi konsistensi logis yang sesungguhnya. Akan tetapi, selama minggu berikutnya, pengaruh pesan-pesan tersebut terus membanjiri issue-issue yang terkait. Jadi, langsung sesudah penyajian pesan, sikap terhadap issue-issue yang menunjukkan kaitan logis tersebut menampakkan hanya 52 persen dari perubahan tersebut yang diperlukan bagi adanya konsistensi logis yang sesungguhnya, dan seminggu kemudian angka ini meningkat 91 persen.

McGuire, W. J. Cognitive consistency and attitude change. J. abnorm. soc. Psychol., 1960, 60, 345-353.

ANTAR-KAITAN. Kadar dan hakikat antar-kaitan antara suatu sikap dengan sikap-sikap lain adalah penting untuk menentukan seberapa mudah sikap kita dapat dimodifikasi. Untuk satu hal, sikap-sikap yang berkaitan dengan sikap lain yang mempunyai muatan afektif yang tinggi akan relatif tahan terhadap dorongan-dorongan yang diberikan untuk mengubahnya ke arah yang harmonis, karena keseluruhan kelompok emosi akan digerakkan agar tahan terhadap perubahan. Jadi, suatu sikap terhadap suatu agama khusus dapat berkaitan dengan sikap terhadap orang-tua seseorang; rasa cinta terhadap ayah, yang sekarang sudah meninggal, mungkin tetap mendorong pengabdianya terhadap keyakinan keagamaannya.

Selain itu, penyajian informasi yang berlawanan dengan sikap seseorang dapat menimbulkan kognisi "devensif" dari sikap-sikap yang terkait. Misalnya, jika seseorang yang menentang program bantuan asing dari negara ini (Amerika) dihadapkan dengan bukti bahwa hal tersebut dapat menciptakan citra yang menyenangkan bagi Amerika, sikap-sikap reaksioner dan isolasionalisnya yang terkait mungkin akan melindunginya dari perubahan. Keyakinan mengenai mismanajemen dan kegagalan birokratis, kecurangan negara asing, dan perlunya menjaga sumber-sumber kita untuk membangun pertahanan militer yang kuat dapat menjadi lebih penting dan keyakinan-keyakinan yang lebih lama tersebut di atas akan tergerak untuk mendukung sikap negatifnya terhadap program bantuan luar negeri. Jadi, penyajian informasi yang berlawanan dengan suatu sikap dapat menimbulkan efek bumerang. Informasi tersebut dapat membangun "kognisi yang tertidur" (lihat bab 2) Sebaliknya, jika sikap individu terhadap program bantuan luar negeri disingkirkan dari semua sikapnya, maka informasi mengenai ke-efektif-annya dapat menyebabkan jatuhnya sikap negatifnya.

Sebaliknya, kita seyogyanya beranggapan bahwa sikap-sikap yang saling berkaitan sifatnya lebih peka (dibandingkan dengan sikap-sikap yang terisolasi) terhadap pengaruh-pengaruh dalam rangka membentuk perubahan yang harmonis. Di sini, kondisi emosi dan keyakinan dalam sikap-sikap yang berkaitan akan tergerak manakala ada dorongan

menuju perubahan. Sebaliknya, sikap yang terisolasi tidak mempunyai sikap yang terkait yang dapat mendorongnya ke arah perubahan.

KONSONANSI KELOMPOK SIKAP. Spekulasi kita mengenai kepekaan yang berlainan pada sikap-sikap yang saling terkait dan yang terisolasi dengan kekuatan yang membentuk perubahan harmonis dan tidak harmonis tersebut mengandung asumsi bahwa ada kadar konsonansi yang menjadi ciri sikap-sikap yang saling terkait dan yang membentuk suatu kumpulan (cluster). Kemudahan mengubah sikap yang menjadi bagian suatu kumpulan (cluster) akan bervariasi sesuai dengan kadar konsonansinya (keserasiannya) dengan sikap-sikap lain dalam kumpulan sikap tersebut. Misalnya, umpamakan bahwa Anda, seseorang dari partai demokrat, menghargai Presiden Kennedy dan mendukung program tariff-nya. Untuk memperlemah dukungan Anda terhadap program tariff-nya Kennedy tersebut akan relatif sulit, karena sikap positif Anda didukung oleh sikap positif yang selaras (konsonan) terhadap Kennedy dan partai Demokrat. Sebaliknya, jika sikap Anda terhadap program tariff-nya Kennedy tidak selaras dengan sikap-sikap Anda terhadap Kennedy dan partai Demokrat (Anda, sebagai pendukung Kennedy dan anggota partai Demokrat, menentang program tersebut), maka akan relatif mudah untuk memindahkan Anda ke arah yang mendukung program tersebut.

Sebaliknya, sikap-sikap yang selaras dengan sikap-sikap lain dalam suatu kumpulan seyogyanya relatif lebih mudah bergerak ke arah yang selaras dibandingkan dengan sikap-sikap yang berhubungan secara tidak selaras dengan sikap-sikap lain. Jadi, kesukaan Anda terhadap Kennedy dan terhadap partai Demokrat akan mendorong himbauan yang ditujukan untuk memperkuat dukungan yang "suam-suam kuku" terhadap kebijakannya. Sebaliknya, jika Anda dengan ragu-ragu mendukung suatu program yang diprakarsai oleh mereka yang tidak menyukai Kennedy, yakni pemimpin oposisi, maka akan relatif sulit untuk membuat Anda menjadi pendukung yang getol.

Teori keseimbangan (lihat bab 2) akan memperkirakan bahwa suatu sikap yang dalam keadaan tidak seimbang dengan sikap-sikap

lain dalam suatu kumpulan sikap, akan cenderung bergerak menurut arah yang akan menyeimbangkan sistem tersebut. Perubahan yang dihasilkannya dalam sistem tersebut umumnya adalah perubahan yang membutuhkan reorganisasi kognitif yang minimum-- yakni kadar "kerja kognitif" yang paling sedikit. Osgood [1961] menamai proses ini "proses psiko-logik".

Jadi, jika kita menyukai Ike (Eisenhower) dan ia kebetulan menghargai beberapa anggota kongres dari Timbuktu, restrukturisasi minimum yang diperlukan adalah mengarahkannya untuk membuat anggota kongres yang relatif tak dikenal tersebut menjadi sosok yang menyenangkan. Akan tetapi jika Khrushchev harus memberi komentar mengenai pemikiran anggota kongres ini --- sejenis penegasan yang secara populer dikenal sebagai "ciuman kematian"-- yang saat itu sifatnya psikologis, tetapi bukan logis-- akan ada tekanan untuk tidak mempertimbangkan pandangan ini. Kenyataan bahwa proses psikologis kadang-kadang dapat mengarah ke kesimpulan yang valid, ternyata tidak membantarkan (validate) proses tersebut.

KUATNYA KEINGINAN DAN JUMLAHNYA YANG TERPENUHI. Kita telah melihat bahwa sikap, apabila sudah terbentuk, mungkin tidak berguna bagi keinginan asal yang terlihat dalam pembentukannya (sikap), melainkan keinginan lain juga (lihat awal bab 6). Bertahannya sikap terhadap perubahan sebagianya tergantung pada kekuatan dan jumlah keinginan yang dilayani (dipuaskan). Suatu sikap yang berguna bagi keinginan ganda yang kuat (sikap "multiservice") terutama penting dalam pengelolaan sumber psikologis pada individu, dan akan dihargai olehnya. Karena itu, suatu sikap yang didasarkan pada keinginan ganda yang kuat akan relatif kebal terhadap perubahan yang tidak selaras. Misalnya, sikap anti-Katolik yang merupakan penyanga utama yang mendukung harga diri seseorang-- sehingga berguna bagi keseluruhan kumpulan keinginan sentralnya-- akan sangat sulit untuk dihapuskan. Sebaliknya, jika seorang propagandis tertarik untuk menimbulkan perubahan yang selaras dalam sikap anti-Katoliknya yang bersifat multi-service (bermanfaat ganda) (yakni berupaya untuk membuat orang tersebut *lebih* anti-Katolik), maka ia mungkin menghadapi tugas yang relatif mudah.

Alasannya sederhana: individu yang prasangkanya berguna bagi keinginan utamanya mudah didorong agar menjadi lebih berprasangka dalam rangka lebih memuaskan keinginan.

TERPUSATNYA NILAI-NILAI YANG BERKAITAN. Banyak sikap-sikap individu yang mencerminkan nilai-nilainya yakni konsepsinya mengenai hal yang "baik" atau diperlukan (lihat bab 6). Suatu sikap tumbuh dari suatu nilai yang sifatnya dasar bagi individu dan sangat didukung oleh budayanya akan sulit untuk mengarah ke arah yang selaras. Misalnya, nilai (value) "mata sebagai ganti mata, gigi untuk gigi" dapat menjadi dasar bagi sikap yang kuat dan positif terhadap hukuman mati. Perlu diragukan bahwa argumentasi yang berlawanan dan paling persuasif, yang didukung oleh banyak bukti mengenai efektifnya hukuman mati sebagai alat penangkis, dapat mengubah sikap dari sikap mendukung menjadi menolak hukuman mati. Argumentasi dan bukti semacam ini tampaknya dilihat sebagai hal yang tidak relevan bagi konsep dasar *keadilan* yang terlibat dalam sikapnya. Namun, kita seharusnya mengetahui bahwa semakin sentral dasar nilai suatu sikap, semakin peka-lah sikap tersebut terhadap perubahan yang selaras. Dengan kata lain, "fakta", yang menunjukkan bahwa hukuman mati merupakan alat penangkis bagi pembunuhan dapat dengan mudah meningkatkan kekuatan sikap yang mendukung hukuman mati.

KEPRIBADIAN DAN KETERUBAHAN

Sebagaimana dinyatakan dalam Petunjuk 19, keterubahan (dapat diubahnya) sikap ditentukan tidak hanya oleh ciri-cirinya melainkan juga oleh atribut tertentu pada orang yang mempunyai sikap tersebut. Kaitan antara kepribadian individu dan keterubahan sikapnya adalah hubungan yang kompleks, yang hanya sedikit kajiannya.

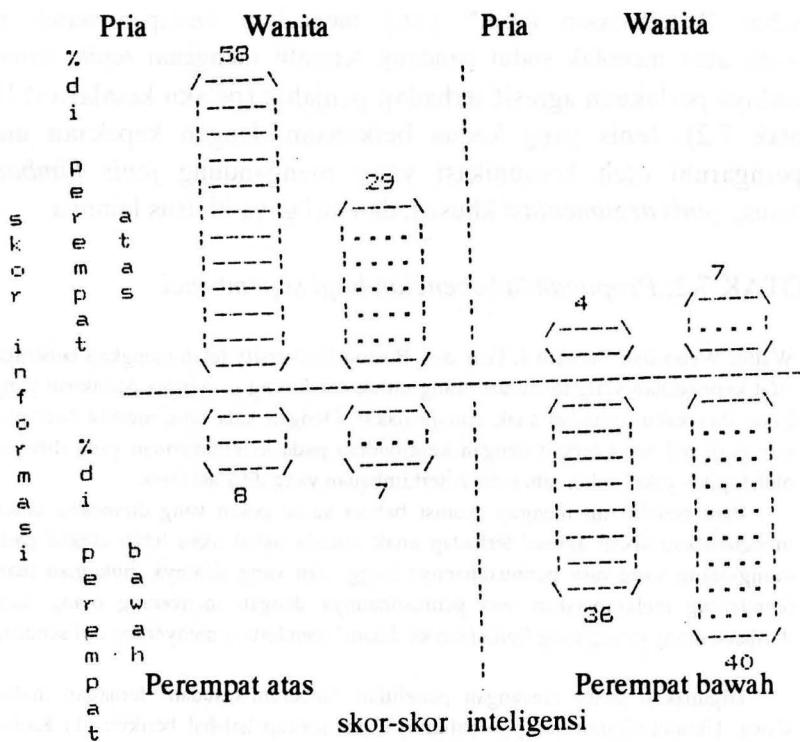
INTELIGENSI. Perbedaan individual dalam kecerdasan membantu menentukan perbedaan dalam kecepatan perubahan sikap. Misalnya, apabila seorang warga negara mencapai suatu sikap baru secara lebih cepat terhadap suatu masalah yang kompleks-- misalnya perawatan medis bagi manula, kedaulatan bangsa pada zaman missil-

dibandingkan dengan warga lain, maka mungkin hal ini disebabkan oleh kenyataan bahwa warga yang pertama lebih intelijen daripada yang kedua. Ia lebih dapat memahami dan mengevaluasi argumentasi yang berlawanan. Warga yang kedua mungkin tetap bingung dan membiarkan masalahnya bagi para "ahli", dengan mengatakan "terlalu berat bagi saya".

Dalam suatu kajian yang dikutip terdahulu, Hyman dan Sheatsley menunjukkan sejumlah besar orang yang "tidak tahu apa-apa" yang sifatnya kronis pada masyarakat Amerika. Mereka memberikan komentar: "Ada sesuatu dalam diri mereka (yang tak tahu apa-apa tersebut) ini yang membuatnya lebih sukar untuk dicapai, tak peduli apapun tingkatan hakikat informasinya". Sebagiannya, "sesuatu" tersebut dapat berupa kekurangan inteligensi. "Ketidaktahuan" yang bersifat kronis ini dapat merupakan "kemiskinan" intelektual.

Suatu kajian oleh Swanson [1951] mendukung penafsiran ini. Ia mengamati hubungan antara inteligensi dan jumlah informasi mengenai kegiatan pemerintah. Hasil yang diperolehnya menunjukkan bahwa "Kemampuan intelektual adalah sifat yang terpenting untuk memperkirakan siapa yang belajar dari kategori berita tersebut, dan ... dengan memahami berita dari pemerintah tersebut berarti memberikan suatu tugas intelektual yang merupakan dimensi penting pada individu". datanya disajikan dalam Gambar 7.3.

Sebaliknya, orang-orang yang kurang cerdas, *manakala sudah tergapai oleh si propagandis*, mungkin kurang mampu mengevaluasi bahannya secara kritis sehingga dapat lebih peka terhadap propaganda tersebut. Dan sebagaimana yang akan kita bahas nanti, ada bukti eksperimental bahwa orang yang kurang intelijen lebih menyesuaikan diri dengan tekanan /desakan sikap dari kelompoknya.



GAMBAR 7.3: Hubungan antara inteligensi dan informasi mengenai kegiatan-kegiatan pemerintah. Perhatikan tingginya korelasi antara inteligensi dan informasi baik bagi pria maupun bagi wanita. [Swanson, 1951].

KETERHIMBAUAN UMUM. Dalam sebuah monografi oleh Janis dkk. [1959] diberikan bukti untuk mendukung faktor kepribadian mengenai *keterimbauan secara umum*. Keterimbauan umum atau "tak terbatas" tersebut didefinisikan sebagai kesiapan untuk menerima pengaruh sosial tanpa memperhatikan komunikator dan topik, isi medium, dan keadaan komunikasi.

Sebagai kebalikan dari keterimbauan tak terbatas atau umum, ada juga berbagai faktor keterimbauan yang "terbatas", yang berkaitan dengan kecerderungan untuk mudah dipengaruhi oleh jenis komunikasi *khusus* saja. Misalnya, satu jenis keterimbauan terbatas, yang

disebut "keterbatasan topik", yang mencakup kesiapan untuk menerima atau menolak sudut pandang tertentu mengenai *topik* tertentu, misalnya perlakuan agresif terhadap penjahat (pelaku kesalahan) lihat Kotak 7.2). Jenis yang kedua berkenaan dengan kepekaan untuk diperngaruhi oleh komunikasi yang mengandung *jenis himbauan* khusus, *jenis argumentasi* khusus, dan ciri gaya khusus lainnya.

KOTAK 7.2: Propaganda kebencian bagi si pembenci

Walter Weiss dan Bernard J. Fine dari Boston University telah mengkaji beberapa sifat kepribadian yang membuat orang untuk cenderung menerima perlakuan yang kasar dan kaku terhadap anak remaja nakal. Dengan kata lain, mereka berminat mengkaji hal yang terkait dengan kepribadian pada keterimbauan yang dibatasi oleh topik-- yakni salah satu jenis keterimbauan yang dibatasi topik.

Para peneliti ini menguji asumsi bahwa suatu pesan yang dirancang untuk menghasilkan sikap agresif terhadap anak remaja nakal akan lebih efektif pada orang-orang yang rasa permusuhan tinggi dan yang sifatnya 'hukuman luar' (cenderung melampiskan rasa permusuhan dengan menyerang orang lain) daripada orang-orang yang 'hukuman ke dalam' (cenderung menyerang diri sendiri).

Digunakan suatu rancangan penelitian "sebelum-sesudah" terhadap mahasiswa. Ukuran-ukuran yang "sebelumnya" mencakup hal-hal berikut: (1) Kajian *'Picture-Frustration'* oleh Rosenzweig - - yakni ukuran proyektif terhadap 'penghukuman keluar'. (2) Lima kartu Thematic Apperception Test (TAT) yang bermanfaat untuk mengukur rasa permusuhan. (3) Kuisioner yang berisi sembilan soal mengenai opini. Empat dari soal ini berkenaan dengan kenakalan remaja; lima lainnya adalah soal-soal "pelengkap".

Beberapa minggu sesudah pelaksanaan tes ini, disajikan laporan mengenai kenakalan remaja kepada para responden yang dikaji. Laporan tersebut mengimbau untuk diadakan *disiplin yang ketat* dan *hukuman yang keras* sebagai cara yang paling efektif untuk menangani masalah. Sebuah angket yang diberikan sesudah penyajian laporan mengandung sepuluh pertanyaan opini mengenai topik kenakalan remaja. Dari angket ini, empat soal adalah soal yang digunakan dalam angket opini "sebelumnya" dan yang enam adalah soal baru. Ada kelompok kontrol yang tidak diberi laporan mengenai kenakalan remaja tersebut; dalam semua hal lain, kelompok kontrol ini diperlakukan seperti kelompok eksperimental.

Skor opini rata-rata pada angket "sesudahnya" bagi para responden kelompok kontrol dan bagi responden eksperimental yang skornya tinggi atau rendah pada Tes Rosenzweing, TAT, dan kedua-duanya, disajikan dalam Tabel berikut. Kemung-

kinan rentangan skor adalah dari -10 (*kesabaran* maksimum terhadap remaja nakal) sampai + 10 (*penghukuman* maksimum terhadap remaja nakal).

KELOMPOK EKSPERIMENTAL

	Penghukuman keluar	Rasa permusuhan	Penghukuman keluar dan rasa permusuhan
KELOMPOK KONTROL	<i>Rendah Tinggi</i>	<i>Rendah Tinggi</i>	<i>Rendah Tinggi</i>
	-6.86	-4.00 +1.39	-2.26 +0.28 -4.64 +4.69

Kecuali pada kelompok eksperimental yang skor-nya rendah pada tes Rosenzweing dan TAT, rata-rata bagi semua kelompok eksperimental lainnya secara signifikan lebih tinggi daripada rata-rata pada kelompok kontrol. Jadi, komunikasi tampaknya bersifat efektif bagi lima dari enam kelompok eksperimental tersebut.

Perbedaan antara rata-rata skor yang tinggi dan rendah pada tiga kelompok eksperimental semuanya bersifat signifikan. Gabungan ukuran dengan tes Rosenzweig dengan menggunakan TAT menghasilkan perbedaan yang terbesar antara skor yang rendah dan yang tinggi.

Orang-orang dengan impuls agresif yang kuat lebih peka terhadap "propaganda kebencian" dibandingkan dengan orang-orang yang kadar agresinya rendah.

Weiss, W. dan Fine, B.J. *Opinion change as a function of some intrapersonal attributes of the communicatees*. J.abnorm.soc. Psychol., 1955, 51, 246-253.

Metode variasi sistematik merupakan salah satu cara untuk mengukur keterimbauan umum. Dalam metode ini, ditunjukkan sampel komunikasi persuasif yang jumlahnya besar dan bervariasi yang mewakili banyak sekali topik, himbauan, argumentasi, komunikasi, ciri-ciri media dan situasi. Jika ada faktor keterimbauan yang umum, atau sejumlah faktor umum, perubahan sikap yang ditimbulkan melalui berbagai komunikasi yang digunakan harus berkorelasi secara positif. Yakni, orang-orang yang sangat terpengaruh oleh salah satu komunikasi tentunya cenderung juga sangat terpengaruh oleh masing-masing lainnya, tanpa memperhatikan topik, isi, dan ciri-ciri lain dalam komunikasi.

Dengan menggunakan metode variasi sistematik ini, Janis dan Field [1959a] mengkaji perbedaan-perbedaan individual dalam

perubahan sikap yang dihasilkan melalui sampel sepuluh komunikasi yang berlainan, lima mendukung dan lima anti terhadap lima topik yang berbeda. Suatu analisis faktor terhadap antarkorelasi di antara skor-skor perubahan sikap menghasilkan hal yang oleh para peneliti ini dianggap sebagai faktor keterimbauan yang sifatnya umum, yang digabung dengan satu faktor keterimbauan khusus atau lebih. Namun, sebagaimana ditunjukkan oleh Katz [1960], korelasinya relatif rendah dan tampaknya jika ada faktor keterimbauan umum, faktor tersebut bukan faktor yang kuat.

Banyak peneliti telah meneliti adanya perbedaan jenis kelamin yang sifatnya penting dalam keterimbauan (persuabilitas). Ada dua temuan menarik yang secara konsisten dilaporkan. Pertama, wanita ternyata lebih dapat diimbau daripada pria. Kedua, korelasi antara ukuran kepribadian dengan keterimbauan kadarnya lebih tinggi pada pria daripada pada wanita. (misalnya, Janis dan Field [1959b] melaporkan bahwa rasa ketidakmampuan pribadi berkaitan dengan keterimbauan pada responden pria, dan pada responden wanita korelasinya hampir nol). Ini biasanya ditafsirkan bahwa dalam masyarakat Amerika, budayanya menuntut agar wanita lebih tunduk kepada sumber-sumber informasi yang bermartabat dan pola hubungan sosial yang lancar dan harmonis. Pengaruh dari peranan jenis kelamin perempuan yang diberikan oleh budaya pada wanita dianggap lebih besar (lebih berpengaruh) daripada perbedaan kepribadian terhadap keterimbauan.

Linton dan Graham [1959] menjalankan tes battery kepribadian secara besar-besaran terhadap sekelompok siswa SMA dalam upayanya untuk memilah-milah hal yang berkaitan dengan kepribadian pada keterimbauan. Hasil kajian mereka disajikan pada Tabel 7.1. Dalam Tabel ini, para "Pengubah" adalah siswa yang sikapnya diubah searah dengan komunikasinya; "Non'pengubah" adalah mereka yang tampaknya tidak terpengaruh oleh hal yang dikomunikasikan tersebut; "Pengubah negatif" adalah mereka yang menunjukkan efek bumerang-- mengubah sikap mereka menurut arah yang berlawanan dengan komunikasi.

PEMBELAAN DIRI. Ada banyak bukti bahwa orang-orang yang sangat tinggi kadar pembelaan dirinya berpegang dengan teguh kepada sikap yang mendukung harga diri mereka. Perlu diingat bahwa para "konservatif" politik yang ekstrem cenderung merupakan individu yang merasa tidak aman dan suka membela diri (lihat awal bab ini). Karena itu, dapat diharapkan bahwa akan sangat sulit untuk "membebaskan" mereka.

GAYA DAN KEBUTUHAN KOGNITIF. Kelman dan Cohler [1959] mengusulkan bahwa orang-orang yang tinggi kadar "kebutuhan kejelasan kognitif"nya akan bereaksi secara keras terhadap informasi baru yang menentang sikap mereka yang ada. Sebagaimana yang dinyatakan oleh Kelman [1961], "mereka akan merasa tidak enak dengan adanya ketidakselarasan yang timbul karena situasi semacam itu". Namun, hakikat reaksi mereka akan tergantung pada "gaya kognitif"nya yang khas. Seorang individu yang biasanya bereaksi terhadap ketaksaan dengan mencari penjelasan dan pemahaman (yakni seorang "pencari kejelasan") diperkirakan akan cenderung terbuka terhadap informasi baru yang mengandung tantangan dan karenanya sikapnya cenderung berubah ke arah yang tidak selaras. Sebaliknya, seseorang yang biasanya bereaksi secara defensif terhadap ketaksaan, dengan menyederhanakan dunia kognitifnya dan menyingkirkan unsur pengganggu (seorang "penyederhana"), tampaknya akan menutup dirinya dari informasi yang mengandung tantangan dan dengan demikian menolak perubahan yang tidak selaras.

Ukuran bagi kebutuhan kognitif dan gaya kognitif diperoleh dari sekelompok mahasiswa. Kelompok tersebut kemudian diberi suatu komunikasi persuasif yang memberikan beberapa komunikasi yang mengandung tantangan mengenai pendidikan Amerika. Perubahan sikap terhadap berita (pesan) yang dikomunikasikan tersebut diukur pada dua peristiwa: langsung sesudah pemberian komunikasi pada kondisi yang mencolok, dan enam minggu kemudian pada kondisi yang tidak mencolok.

Sebagaimana sudah diduga, para 'pencari kejelasan' yang kebutuhan kognitifnya tinggi lebih menampakkan perubahan yang tidak selaras daripada para 'penyederhana' yang kebutuhan kognitifnya tinggi juga. Sebenarnya, para 'penyederhana' ini berubah menurut arah yang negatif, yakni menampakkan perubahan yang selaras. Perbedaan antara kedua kelompok tersebut kecil saja pada kondisi yang mencolok tetapi perbedaan tersebut membesar pada keadaan yang tidak mencolok. Para peneliti menafsirkan temuan ini sebagai disebabkan oleh perbedaan antara para 'pencari kejelasan' dan para 'penyederhana' dalam kecenderungan mereka untuk "menanamkan" (informasi), yakni menerima pengaruh sosial karena perubahan yang ditimbulkannya cocok dengan sistem nilai responden itu sendiri. Di antara para responden yang kebutuhannya kejelasan kognitifnya rendah, tidak ada perbedaan konsisten antara 'pencari kejelasan' dengan 'penyederhanaan'.

TABEL 7.1: BEBERAPA KORELASI KEPRIBADIAN DAN KETERHIMBAUAN (Dari Linton dan Graham, 1959)

Tes	Pengubah	Non-Pengubah	Pengubah Negatif
Ukuran arah ke dalam-keluar	Kebutuhan akan penerimaan sosial, partisipasi, dan rasa aman; mengalah kepada tekanan konformitas kelompok	Berkepenting-an dengan eks-presi diri, perjuangan kreatif, prestasi pri-badi, bebas dari batasan sosial, menolak tekanan dari kelom-pok	Tidak ada kecen-derungan
	Fokus ideologis pada orang dan penyesuaian dalam situasi jangka pendek	Fokus ideologis pada gagasan dan para prinsip	

Angket ke-otoritas-an	Sangat menghormati otoritas parental.	Sangat menghormati otoritas parental	Menolak otoritas parental
	Sangat mencela penyimpangan sosial.		Tidak menghukum penyimpanan sosial
	Anti penanaman nilai.	Menanamkan nilai	
	Mengagumi kekuasaan	Mengagumi kekuasaan	Agak rendah dalam penghargaan terhadap kekuasaan
	Proyeksi kecil		Sinis Cenderung memproyeksikan
Angket pribadi	Merasa tidak mampu dan rendah diri	Merasa mampu	Merasa secara fisik tidak mampu
	Ketegasan rendan	Ingin ketegasan dan kemandirian	Memberontak terhadap otoritas dan konvensi Rasa permusuhan
Rorschach	Lemah, citra diri pasif	Kuat, aktif, tegas, citra diri	Citra diri kuat, aktif, tegas
	Tidak kritis mengenai diri sendiri dan orang lain	Banyak menganalisis diri, urusan pribadi	Kritis berlebihan

AFILIASI KELOMPOK DAN KETERUBAHAN

Segala sesuatu yang sudah kita bahas dalam bab terdahulu mengenai peranan afiliasi kelompok dalam perkembangan sikap akan mengarahkan kita untuk berpendapat bahwa keterubahan suatu sikap akan berkaitan dengan kadar dukungan kelompok yang ada pada sikap. Kita akan banyak membicarakan hal ini dalam bab ini.

NILAI (VALUE) KEANGGOTAAN. Sikap yang mencerminkan norma kelompok yang sangat dihargai oleh individu sangat menonjol penolakannya terhadap perubahan, sebagaimana yang ditunjukkan melalui kajian oleh Kelley dan Volkart [1952]. Dalam kajian tersebut,

seorang tamu dewasa berpidato pendek di depan 12 Pandu Anak Pria (Boy Scout) di mana dia mengkritik adanya penekanan terhadap kegiatan perkemahan dan seni kehutanan dalam organisasi Pandu anak Pria. Dengan kata lain, norma Boy Scout dideskreditkan, yakni yang berkenaan dengan perlunya pengetahuan mengenai hutan dan bahwa kemampuan hidup di hutan adalah hal yang baik. Sebelum dan sesudah pidato ini, ke 12 anggota pasukan tersebut diberi skala untuk mengukur sikap mereka terhadap kegiatan perkemahan dan kehutanan dibandingkan dengan kegiatan kehidupan kota. Selain itu, sebelum pidato tersebut, ditetapkan ukuran mengenai kadar penghargaan keanggotaan anak-anak dalam pasukannya. Hasilnya diringkaskan dalam Tabel 7.2.

TABEL 7.2: PERUBAHAN SIKAP, SESUDAH ADANYA PIDATO KРИТИКАН TERHADAP PERKEMAHAN, PADA ANAK LAKI-LAKI YANG SEBELUMNYA MEMPUNYAI PENGHARGAAN TERHADAP KENGGOTAAN BOY SCOUT

Penghargaan awal terhadap keanggo- taan	Persen perubahan menurut arah isi pidato	Per sen Perubahan bersih
1 rendah	51.2	12.3
2 rendah		
3	45.2	19.0
4	37.1	-5.7
5 tinggi	29.6	-22.2

Perhatikan bahwa ada kecenderungan penurunan yang konsisten dalam perubahan menurut arah yang diupayakan melalui komunikasi, sejalan dengan meningkatnya penghargaan terhadap keanggotaan. Perhatikan juga bahwa kolom *perubahan netto (bersih)* (perubahan menurut arah yang diupayakan melalui pidato minus perubahan yang berlawanan) menunjukkan bahwa anggota dengan penghargaan yang rendah cenderung berubah menurut arah dalam isi pidato, anggota yang penghargaannya tinggi cenderung berubah berlawanan dengan arahan. Dengan anggota yang penghargaannya tinggi cenderung

menyesuaikan diri lebih dekat dengan norma kelompok sesudah norma tersebut diserang daripada sebelum diserang.

REKAPITULASI

Sikap, bila sudah terbentuk, berlainan dalam hal keterubahannya-- yakni kemudahan untuk mengubahnya. Penentu keterubahan sikap yang utama adalah ciri-ciri sikap yang ada, kepribadian individu, dan afiliasi kelompok.

Perubahan yang serasi akan lebih mudah diupayakan daripada perubahan yang tidak serasi (selaras). Relatif lebih mudahnya terjadi perubahan yang selaras dibandingkan dengan yang tidak selaras dapat dikarenakan oleh fungsi ke-ekstrem-an, multipleksitas, konsistensi, antarkaitan, konsonansi, dan fungsi memenuhi keinginan dan sikap keterkaitan dengan nilai.

Keterubahan sikap tergantung sebagianya kepada tingkat inteligensi individu. Selain itu, beberapa individu tampaknya dicirikan melalui sifat keterubahan umum yang cenderung peka terhadap segala jenis komunikasi persuasif; individu lain dapat dicirikan sebagai yang menolak komunikasi persuasif. Kebutuhan dan gaya kognitif seseorang mempengaruhi kesiapannya untuk menerima perubahan.

Sikap yang mempunyai dukungan sosial yang kuat melalui afiliasi kelompok individu sulit untuk diubah. Jika seseorang menghargai keanggotaannya dalam kelompok, ia cenderung untuk berpegang terhadap sikap yang didukung oleh kelompok dalam rangka mempertahankan statusnya.

PETUNJUK 20: *Perubahan sikap ditimbulkan melalui terpaan informasi tambahan, perubahan dalam afiliasi kelompok individu, pengupayaan modifikasi perilaku ke arah sasaran (objek), dan melalui prosedur yang mengubah kepribadian.*

Pembentukan dan pengubahan bukanlah tahap-tahap terpisah dalam sikap. Keduanya merupakan tahap berkelanjutan dalam pertumbuhan yang secara manasuka telah kita pisahkan untuk

keperluan penjelasan. Karena itu, prinsip-prinsip pembentukan dan perubahan sikap harus konsisten satu sama lain. Kita telah melihat dalam Bab 6 bahwa sikap-sikap tertentu pada individu secara bersama-sama ditentukan oleh informasi yang ada baginya, berbagai afiliasi kelompoknya, dan struktur kepribadiannya. Ini berarti bahwa perubahan sikap pada individu akan terjadi melalui manipulasi faktor-faktor yang sama ini.

Sebagaimana yang kita lihat, sikap digunakan oleh individu untuk menyusun suatu dunia yang stabil, teratur, dan bermakna. Jadi kita hendaknya berpendapat bahwa sejauh informasi cenderung mengubah, memperluas atau membatasi dunia individu, maka informasi tersebut cenderung menyatu ke dalam diri individu. Manakala ini terjadi, maka sikap-sikap asalnya mengalami perubahan.

Sikap-sikap individu, yang terbentuk pada saat ia berinteraksi dengan orang lain dalam kelompoknya, mencerminkan keyakinannya, norma, dan nilai kelompoknya. Manakala dia pindah ke dalam kelompok baru dengan sistem keyakinan yang berbeda, norma yang berbeda, dan nilai yang berbeda, maka sikap-sikapnya akan cenderung menampakkan perubahan-perubahan yang akomodatif.

Kadang-kadang dimungkinkan untuk mendorong orang-orang untuk mengubah sikapnya dengan *memaksa* mereka untuk memodifikasi perilaku mereka terhadap objek. Proses "perubahan melalui perintah resmi" kurang dapat dipahami. Jelas bahwa banyak faktor yang ikut berperan. Pertama, individu "dijejali" informasi tambahan. Hal ini mungkin dapat mengobati distorsi autistik. Kedua, modifikasi yang dipaksakan dalam komponen kecenderungan tindakan dapat menyebabkan perubahan yang sejajar dalam sistem sikap melalui beroperasinya prinsip konsistensi. Sejauh mana modifikasi perilaku yang terpaksa tersebut akan menghasilkan perubahan sikap akan sangat dipengaruhi oleh keadaan pemaksaan dan oleh kepribadian individu.

Pentingnya faktor kepribadian telah menjadi tema dan akan menjadi tema yang terus dibahas dalam bab ini. Sikap dipergunakan

dalam kepribadian dengan berbagai cara. Dan selanjutnya kepribadian individu akan mempengaruhi sikapnya. Antar kaitan fungsional antara sikap dan kepribadian bersifat ruwet dan pervasif (terus ada). Modifikasi sikap dengan mengubah kepribadian merupakan pendekatan yang relatif baru dalam masalah perubahan sikap.

Petunjuk 20 merupakan ringkasan dari faktor-faktor utama yang mengatur perubahan sikap, yang masing-masing akan dibahas dalam Petunjuk-petunjuk berikut di bab.

PETUNJUK 21: *Arah dan kadar perubahan sikap yang ditimbulkan melalui informasi tambahan merupakan fungsi faktor situasional dan fungsi sumber, medium, bentuk, dan isi informasi.*

Kita akan menggunakan istilah "informasi" untuk mencakup semua sumber pengalaman dengan suatu sasaran sikap. Dengan definisi yang luas semacam ini, istilah tersebut mencakup jenis informasi resmi yang diberikan melalui lembaga pendidikan dan propaganda juga jenis informasi informal yang diperoleh seseorang sewaktu berbicara dengan orang lain objek (sasaran) sikap atau pengalaman langsung seseorang dengan objek tersebut.

Apa pun jenis informasinya, hakikat situasi di mana informasi tersebut diterima dapat memainkan peranan penting-- atau bahkan menentukan-- dalam menentukan apakah pembentukan tersebut efektif dalam menimbulkan suatu perubahan sikap.

FAKTOR-FAKTOR SITUASIONAL

Tiga ciri situasi komunikasi telah banyak dikaji secara ilmiah: efek kelompok versus terpaan tersendiri, efek komitmen pribadi dan umum sesudah adanya terpaan komunikasi, dan efek keputusan kelompok.

MENDENGARKAN DALAM KELOMPOK DAN MENDENGARKAN TER-SENDIRI. Meskipun ada sedikit bukti atau tidak ada bukti, umumnya ada anggapan bahwa siaran televisi dan radio yang paling efektif adalah yang disiarkan kepada pendengar/pemirsa yang diatur bersama daripada individu terpisah. Keberhasilan

Father Coughlin, seorang pengacau reaksioner yang merebak selama depresi ekonomi di tahun 1930-an, tampaknya terbantu oleh adanya kegiatan mendengarkan radio yang dengan cermat diorganisir dalam kelompok. Goebbels, di propagandis Jerman, mengatur pertemuan massal yang dramatis bagi Hitler. Inkeles [1950] dalam kajiannya mengenai "Opini Publik di Rusia" melaporkan bahwa orang Soviet secara ekstensif memanfaatkan penyajian pribadi kepada kelompok yang terorganisir. Komunikasi massa lebih dilaksanakan terhadap penyajian "secara pribadi" ini.

Brodbeck [1956] telah mengkaji peranan kelompok kecil dalam menengahi efek propaganda. Ia menetapkan sikap asal respondennya terhadap penyadapan pembicaraan dan kadar keyakinan mereka terhadap sikap yang mereka punyai. Para responden tersebut, dalam kelompok kecil-kecil, kemudian mendengarkan sebuah pidato yang menyerang sikap yang dimiliki oleh sebagian besar anggota kelompok. Sesudah pidato tersebut, sikap mereka dan kadar keyakinan mereka diukur lagi. Pada responden kemudian diberi tahu bahwa mereka mungkin terpilih untuk ikut serta dalam suatu diskusi mengenai topik tersebut, dengan menggunakan sistem antarkomunikasi satu arah yang dapat digunakan untuk berbicara atau mendengarkan suara orang lain, tetapi tidak dapat melakukan dua-duanya. Sikap masing-masing responden terhadap penyadapan pembicaraan kemudian diberitahukan kepada umum dan masing-masing responden diminta menunjukkan pilihan pertama, kedua atau ketiga baik untuk partner berbicara maupun partner mendengarkan. Sesudah adanya pemilihan tersebut, disebarluaskan angket, dan para responden diberi tahu bahwa ada banyak overlap dalam pilihan sehingga sistem antar komunikasi satu arah terlalu sulit untuk diatur. Jadi, mereka diminta untuk ikut serta dalam diskusi kelompok, bebas mengenai masalah tersebut. Sesudah diskusi, sikap mereka terhadap penyadapan pembicaraan diukur untuk ketiga kalinya.

Para responden yang tidak setuju dengan isi pidato cenderung memilih orang yang ingin mereka dengar, orang yang setuju dengan pendapat mereka daripada anggota kelompok yang setuju dengan isi

pidato. Temuan ini menunjukkan bahwa orang yang keyakinan sikapya terhadap suatu issue telah digoyahkan oleh informasi baru akan mencoba untuk memperoleh dukungan sosial bagi sikap mereka dengan berupaya dan mendengarkan orang lain yang setuju dengan pendapatnya. Analisis mengenai efek diskusi kelompok pada mereka yang tidak setuju menunjukkan bahwa mereka yang telah memilih untuk mendengarkan bicara orang yang *setuju dengannya* kembali ke tingkat keyakinan semula secara lebih sering dibandingkan dengan mereka yang memilih untuk mendengarkan orang- orang yang *tidak setuju dengan mereka*. Agaknya, mereka yang disebut pertama tersebut "mendengarkan secara selektif" selama diskusi (yakni mengikuti argumentasi dari pendukungnya dan berlagak tuli kepada oposisi mereka), dan hasilnya adalah bahwa keyakinan posisi mereka ternyata kembali lagi.

Hasil kajian ini menunjukkan bahwa mendengarkan secara berkelompok dapat menetralkan efek komunikasi jika ada opini yang terbagi di antara anggota-anggota kelompok dan para anggota dibolehkan untuk membicarakan masalah tersebut.

Sebuah kajian oleh Mitnick dan McGinnies [1958] melengkapi pekerjaan Brodbeck. Hasilnya menunjukkan bahwa pembahasan mengenai komunikasi oleh kelompok yang *sangat antagonis* terhadapnya menurunkan ke-efektifan komunikasi. Mereka mengkaji efeknya pada kelompok siswa SMA mengenai filem yang berkenaan dengan toleransi rasial. Beberapa dari kelompok tersebut hanya terdiri atas siswa yang sangat berprasangka, dan lainnya yang rendah kadar prasangkanya. Separuh dari semua kelompok menonton film tersebut tanpa peluang untuk diskusi lainnya, dibolehkan untuk membahasnya.

Tabel 7.3. menunjukkan bahwa film tersebut secara signifikan mengurangi prasangka pada siswa yang sangat berprasangka dalam kondisi, "film saja". Namun, dalam kondisi film-dan diskusi, efek film tersebut jauh lebih kecil. Tampaknya, pembahasan cenderung meneutralkan efek film tersebut. Pengamatan terhadap hasil transkripsi diskusi menunjukkan bahwa siswa yang sangat berprasangka meng-

habiskan sebagian besar waktu pembahasannya dengan menyatakan rasa antipati mereka terhadap Negro. Sebaliknya, kelompok yang prasangkanya rendah cenderung (dalam diskusinya) membahas masalah umum prasangka kelompok yang ada dalam film. Jadi, sebagaimana yang tampak pada Tabel 7.3, ada kecenderungan bahwa diskusinya memperkuat efek film tersebut.

TABEL 7.3: PENGARUH DISUKAI KELOMPOK TERHADAP EFEKTIFITAS FILM YANG MENDUKUNG TOLERANSI [Dari Mitnick dan McGinnies, 1958]

KONDISI	PENURUNAN RATA-RATA IN SKOR PRASANGKA	
	Responden dengan kadar prasangka rendah	Responden dengan kadar prasangka tinggi
Film saja	4.9	14.7
Film-dan diskusi	7.5	7.6

Sekarang, efek apa yang diperoleh dari mendengarkan secara berkelompok jika kelompok tersebut direncanakan sedemikian rupa sehingga mayoritasnya adalah yang mendukung posisi yang disampaikan melalui komunikasi tersebut? Kajian mengenai perilaku konformitas (menerima atau setuju) menunjukkan bahwa minoritas kecil yang tak sepakat ditarik ke arah opini mayoritas. Jadi, suatu situasi di mana suatu komunikasi disampaikan kepada sebuah kelompok yang umumnya terdiri dari orang-orang yang menyukai posisi di komunikator akan sangat meningkatkan efektifitas komunikasinya terhadap minoritas yang tak sepakat tersebut. Kelompok mayoritas akan menyampaikan persetujuannya mengenai posisi komunikator dalam berbagai cara: melalui tepukan tangan, dengan menganggukkan kepala, tersenyum, dsb. Sebuah kajian oleh Kelley dan Woodruff [1956] memberikan beberapa dukungan eksperimental terhadap poin ini. Responden mahasiswa yang mendengarkan pidato anggota kelompok college-nya yang berwibawa akan menyambut dengan tepuk

tangan pidato yang bertentangan dengan nilai dan sikapnya yang ada sebelumnya (kelompok eksperimental). Bergeser agak lebih ke arah isi pidato dibandingkan dengan kelompok kontrol yang diberi tahu bahwa penonton yang bertepuk tangan tersebut adalah kelompok orang kota. Selain itu, kelompok eksperimental mencakup persentase responden yang lebih banyak jumlahnya, yang menunjukkan banyak perubahan: 63 persen dari responden eksperimental menampakkan lebih banyak perubahan daripada jumlah median perubahan pada semua responden, sedangkan hanya 30 persen dari responden kontrol yang demikian.

Pertunjukan oleh para kelompok claque (orang yang dibayar untuk bertepuk tangan) profesional bayaran digunakan untuk membangkitkan rasa persetujuan penonton terhadap pemain. Dan bersama para profesional yang pura-pura berkabung, si mati diberangkatkan dengan kesedihan yang ditampakkan oleh para orang bayaran ini, yang membuat muram jemaat sehingga menangis dan tersedu.

KOMITMEN. Alat yang menuntut agar orang memberikan komitmen secara umum untuk mengubah sikap telah lama digunakan oleh para propagandis. Ada anggapan bahwa jika seseorang menyampaikan posisinya di depan umum, akan kecil kemungkinan baginya untuk berubah posisi sebagai akibat propaganda tandingan. Misalnya, pengkhobbah mengenai kebangkitan kembali meminta mereka yang mualaf (masuk agama tersebut) untuk maju ke depan memberitahukan bahwa mereka menerima Tuhan dengan keyakinan bahwa hal ini akan mencegah orang tersebut kembali ke keyakinan asalnya.

Efek komitmen terhadap stabilitas perubahan sikap telah dikaji oleh beberapa peneliti. Pada umumnya, komitmen *umum* ternyata merupakan prosedur yang efektif; komitmen *pribadi* (membuat keputusan yang tetap tak diketahui orang lain selain individu itu sendiri) ternyata tidak efektif. (Lihat Kotak 7.3).

KOTAK 7.3: Berpendirianlah agar diperhitungkan

Salah satu dari sederetan kajian yang dilaksanakan Yale communication and Attitude Change Program (Program Perubahan Sikap dan Komunikasi Yale adalah kajian

oleh Carl I. Hovland, Enid H. Campbell, dan Timothy Brock mengenai efek komitmen individu terhadap ditolaknya argumentasi tandingan oleh sikap yang sudah berubah.

Dua komunikasi mengenai issue yang sama disajikan secara berurutan kepada 69 siswa SMP dan SMA. Topik komunikasinya adalah "penurunan" usia pemilih menjadi 18 tahun-- yakni usia wajib militer". Salah satu komunikasi tersebut sangat mendukung usulan perubahan tersebut; lainnya, sangat mendukung dipertahankannya usia minimum pemilih, yakni 21 tahun.

Opini mengenai topik tersebut diukur dua kali selama masa eksperimen (sekaligus sesudah komunikasi pertama dan sekali sesudah yang kedua). Pengukuran opini tersebut yang dilakukan sesudah komunikasi yang pertama didasarkan pada pemberian skor terhadap esei yang ditulis oleh siswa-siswi untuk memenuhi permintaan menulis sebuah paragraf pendek yang menyatakan opini mereka yang terang mengenai masalah tersebut.

Dalam kelompok *komitmen di depan umum* para responden tersebut diminta memberikan tanda tangannya terhadap pernyataan mereka dan diberi tahu bahwa opini mereka akan dicetak secara penuh dalam terbitan koran sekolah yang akan datang. Dalam kelompok *komitmen pribadi* para responden tersebut tidak diminta untuk menandatangani tulisannya dan diberi tahu bahwa makalah mereka akan tetap anonim.

Tabel berikut ini menyajikan persentase responden dalam kelompok pribadi dan umum yang menampakkan perubahan opini sebagai akibat mendengarkan komunikasi kedua, yakni propaganda tandingan.

	kelompok komitmen publik	kelompok komitmen pribadi
Perubahan menurut arah propaganda tandingan	14%	41%
Perubahan menurut arah yang bertentangan dengan propaganda tandingan	11%	9%
Tidak ada perubahan	75	50

Data tersebut menunjukkan bahwa kelompok-kelompok yang mengumumkan posisinya di depan umum tidak terlalu peka terhadap propaganda tandingan dibandingkan dengan responden yang menyatakan posisinya secara anonim. Efeknya terhadap komitmen publik adalah untuk menetapkan sikap individu sehingga ia relatif tahan terhadap perubahan.

Hovland, C.I., Campbell, Enid, dan Brock, T. *The effect of "commitment" on opinion change following communication.* Dalam C.I. Hovland dkk, *The order of presentation in persuasion.* New Haven, Conn.: Yale Univers. Press, 1957.

KEPUTUSAN KELOMPOK. Lewin dan rekan-rekannya [1952] adalah orang- orang pertama yang mengkaji efek keputusan kelompok terhadap tindakan dan sikap individu. Tujuan mereka adalah untuk mengubah pilihan makanan tradisional yang dipegang teguh. Kajian yang pertama berupaya untuk meningkatkan peng-konsumsian hati sapi, ginjal oleh kelompok ibu rumah tangga, yakni bagian daging yang biasanya mereka tolak. Ada dua metode yang digunakan. Dalam beberapa kelompok, seorang dosen memberikan kuliah yang menarik tentang nilai makanan dan nilai ekonomi dari jenis-jenis daging ini, dan memberikan resep untuk memasaknya. Dalam kelompok lain, informasi yang sama diberikan melalui diskusi di mana para ibu rumah tangga tersebut ikut serta. Sesudah diskusi, para ibu rumah tangga tersebut menunjukkan melalui isyarat tangan apakah mereka bermaksud menggunakan dan memasak daging baru tersebut. Dalam suatu kajian lanjutan, ternyata bahwa hanya 3 persen ibu-ibu dari kelompok kuliah tersebut yang memasaknya di rumah, dibandingkan dengan 32 persen dari ibu-ibu kelompok diskusi. Dalam kajian ini sebagaimana halnya dengan kajian berikutnya, para responden diminta untuk mengambil keputusan individual dalam suatu setting (latar) kelompok. Mereka tidak diminta untuk mencapai konsensus kelompok.

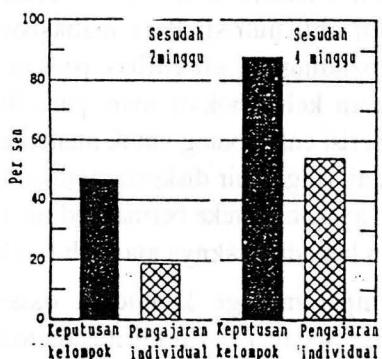
Dalam kajian yang kedua, ibu-ibu petani yang melahirkan anak pertamanya di rumah sakit negeri di Kota Iowa, sebelum keluar dari rumah sakit, menerima informasi mengenai nilai air jeruk peras dan minyak ikan bagi bayinya. Praktik tradisionalnya adalah memberikan informasi ini secara individual melalui ahli nutrisi. Para mahasiswa Kewin melakukan kajian untuk membandingkan efektifitas prosedur tradisional ini dengan metode keputusan kelompok di mana para ibu berkumpul dalam kelompok-kelompok berisi enam orang untuk menerima informasi yang sama dalam diskusi. Menjelang akhir diskusi, mereka diminta untuk menyatakan di depan umum apakah mereka bermaksud memberikan air jeruk peras dan minyak ikan kepada anaknya ataukah tidak.

Hasil yang diperoleh dua dan empat minggu kemudian dalam kajian lanjutan disajikan dalam Gambar 7.4 dan 7.5. Efektifitas metode keputusan kelompok jelas jauh lebih besar daripada metode kuliah.

Kajian-kajian eksploratoris oleh Lewin dan rekan-rekannya tidak menyingkapkan faktor-faktor khusus yang menyebabkan keunggulan metode keputusan kelompok. Sebuah kajian oleh Bennet [1955] merupakan upaya pertama untuk menguraikan andil relatif dari faktor-faktor seperti kuliah versus diskusi, keputusan versus non-keputusan, kadar publisitas komitmen untuk menggunakan praktik yang disarankan, dan kadar konsensus nyata maupun konsensus yang dirasakan dalam kelompok. Bennet menyimpulkan bahwa tindakan membuat keputusan dan kadar konsensus yang dirasakan dalam kelompok, secara gabungan, cukup memadai untuk membahas hasil-hasil eksperimen Lewin mengenai keputusan kelompok. Diskusi kelompok dan komitmen publik ternyata tidak lebih efektif daripada metode kuliah komitmen di depan umum. (Temuan Bennet bahwa komitmen di depan umum tidak efektif untuk mengubah sikap adalah satu-satunya hasil negatif dalam semua kajian mengenai komitmen publik versus komitmen pribadi).

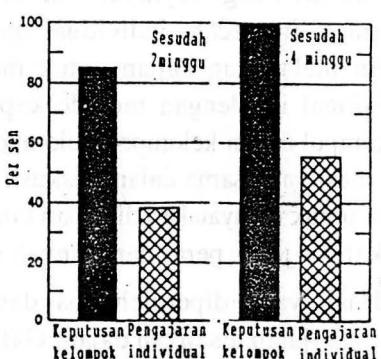
GAMBAR 7.4: Persentase ibu-ibu yang ternyata memberikan minyak ikan kepada anaknya, dua atau empat minggu sesudah adanya "keputusan kelompok" atau pengajaran individual [Lewin, 1952]

MINYAK IKAN



GAMBAR 7.5: Persentase ibu-ibu yang ternyata memberikan air jeruk peras kepada anaknya, dua atau empat minggu sesudah adanya "keputusan kelompok" atau pengajaran individual [Lewin, 1952]

AIR JERUK PERAS



Kesimpulan Bennet bahwa diskusi kelompok tidak lebih efektif daripada metode kuliah dipertanyakan dalam kajian oleh Pennington, Hararey, dan Bass [1958]. Para peneliti menemukan bahwa perubahan opini menjadi lebih besar apabila dibolehkan diskusi dibandingkan apabila tidak ada diskusi. Pengambilan keputusan juga ternyata efektif untuk menyebabkan perubahan opini, tetapi faktor ini tidak mempunyai efek yang sebesar dalam diskusi. Dalam menafsirkan tujuan yang saling berlawanan dari kajian-kajian Bennet dan Pennington dkk., harus diingat bahwa dalam kajian Bennet para responden diminta untuk mengambil keputusan *individual* dalam kelompok, sedangkan dalam kajian Pennington dkk., responden diminta untuk mencapai *konsensus kelompok*. Diskusi dapat lebih efektif daripada metode kuliah manakala diupayakan konsensus, tetapi tidak lebih efektif manakala anggota kelompok diminta membuat keputusan individual.

SUMBER INFORMASI

Sebagaimana seringkali kita nyatakan, komunikasi adalah suatu peristiwa perilaku antarpersona. Jadi, nampaknya jelaslah bahwa apakah komunikasi itu efektif atau tidak akan sangat tergantung pada bagaimana komunikator itu dipandang oleh pendengar/pemirsanya. Dan ada cukup bukti eksperimental yang mendukung hal ini. Kajian telah menentukan bahwa di antara ciri-ciri lain, hal penting yang menentukan efektifitas adalah *kredibilitas, kemenarikan, dan afiliasi kelompok* sang komunikator, sebagaimana dirasakan oleh pendengarnya.

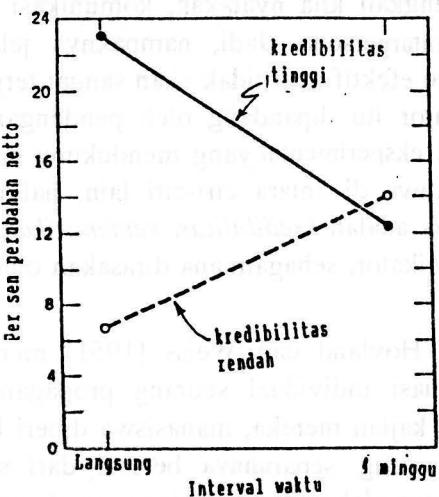
KREDIBILITAS. Hovland dan Weiss [1951] mengkaji secara sistematis efek evaluasi individual seorang propagandis terhadap efektifitasnya. Dalam kajian mereka, mahasiswa diberi bahan komunikasi untuk dibaca, yang separuhnya berasal dari sumber yang dianggap dapat dipercaya oleh mahasiswa dan separuhnya diambil dari sumber yang tak bisa dipercaya.

Dua komunikasi alternatif dipersiapkan, yang satu menyajikan posisi mendukung dan yang satu posisi negatif terhadap masalah

tersebut di atas. Kedua versi tersebut memberikan jumlah fakta yang sama dan menggunakan bahan yang pada hakikatnya sama. Bagi masing-masing versi, digunakan satu bahan yang bisa dipercaya dan satu yang tidak dapat dipercaya.

Dijumpai adanya perbedaan menonjol dalam efek *langsung* dari komunikasi yang dapat dipercaya dan yang tak dapat dipercaya mengenai opini. Dua puluh tiga persen dari responden mengubah opini mereka ke arah yang disarankan manakala yang digunakan adalah seorang komunikator yang dapat dipercaya; kurang dari tujuh persen berubah opini manakala seorang komunikator yang tak dapat dipercaya yang digunakan. Perbedaan ini bukan disebabkan oleh perbedaan dalam perhatian atau pemahaman, karena mereka diberi jumlah informasi yang sama, apakah informasi itu dikaitkan dengan komunikator yang dapat dipercaya ataukah tidak.

Temuan yang "jelas" ini bukanlah segalanya. Sebuah analisis terhadap "efek yang tak terbayangkan" dari komunikasi ini menampakkan hasil yang lebih menarik (lihat Gambar 7.6). Dibandingkan



GAMBAR 7.6: Kurva yang menunjukkan persentase netto perubahan sikap yang ditimbulkan melalui suatu komunikasi manakala perubahan tersebut dikaitkan dengan seorang komunikator yang kredibilitasnya tinggi dan melalui komunikasi

yang sama manakala dikaitkan dengan komunikator yang kredibilitasnya rendah. Langsung sesudah komunikasi tersebut, responden yang dihadapkan dengan komunikator yang kredibilitasnya tinggi tersebut menunjukkan perubahan yang lebih besar dibandingkan dengan responden yang dihadapkan dengan komunikator yang kredibilitasnya rendah. Sesudah ada interval waktu empat minggu, perbedaan antara kedua kelompok tersebut menghilang. Kelompok dengan kredibilitas tinggi tersebut menunjukkan penurunan 50 persen, sedangkan kelompok dengan kredibilitas rendah menunjukkan peningkatan dalam persetujuan mereka terhadap isi komunikasi. "Efek yang tak terduga" ini tampaknya disebabkan oleh kenyataan bahwa dengan berlalunya waktu, identitas komunikator menjadi kurang penting dalam pikiran responden dan "terlepas" dari komunikasi tersebut. [Holand dan Weiss, 1951].

dengan perubahan opini yang langsung, dalam interval waktu empat minggu, ada *penurunan* dalam jumlah persetujuan terhadap sumber yang bisa dipercaya dan *kenaikan* dalam jumlah persetujuan terhadap sumber yang tak bisa dipercaya.

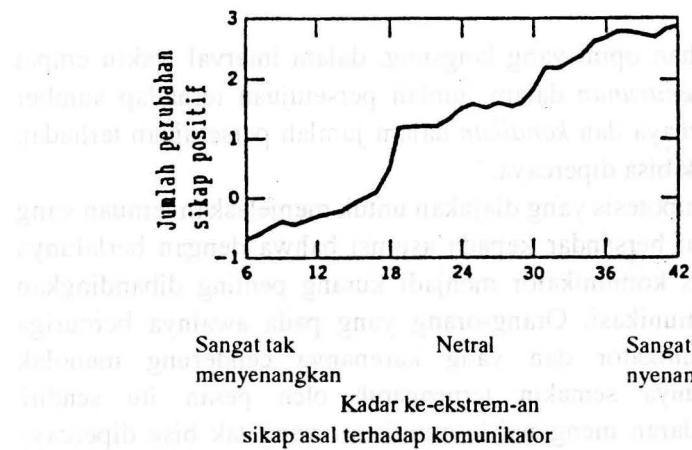
Salah satu hipotesis yang diajukan untuk menjelaskan temuan yang bertentangan ini bersandar kepada asumsi bahwa dengan berlalunya waktu, identitas komunikator menjadi kurang penting dibandingkan dengan isi komunikasi. Orang-orang yang pada awalnya bercuriga terhadap komunikator dan yang karenanya cenderung menolak pesannya tentunya semakin terpengaruh oleh pesan itu sendiri, manakala kesadaran mengenai komunikator yang tak bisa dipercaya tersebut menurun dengan berlalunya waktu. Sebaliknya, orang-orang yang pada awalnya cenderung menerima pesan tersebut dikarenakan terpercayanya komunikator tentunya menunjukkan penerimaan yang semakin menurut terhadap pesan, manakala kesadarannya mengenai keterpercayaan komunikator tersebut berkang dengan berlalunya waktu.

KEMENARIKAN. Tannenbaum, dalam suatu kajian yang dikutip sebelumnya, telah menemukan bahwa kadar perubahan sikap positif langsung sepadan dengan kadar kemenarikan komunikator. Kemenarikan komunikator diukur melalui penggunaan teknik diferensial semantik (lihat bab 5). Diperoleh penilaian responden terhadap enam

skala evaluasi berikut: adil-tidak adil, kotor- bersih, enak-tidak enak, baik-buruk, menyenangkan-tidak menyenangkan, berharga-tidak berharga (lihat Gambar 7.7).

GAMBAR 7.7: Kurva yang menunjukkan hubungan antara sikap asal terhadap komunikator dengan jumlah perubahan sikap yang disebabkannya. Jumlah perubahan sikap yang positif meningkat secara langsung bersama dengan meningkatnya kadar kemenarikan komunikator.

[diadaptasikan dari Tannenbaum, 1956]



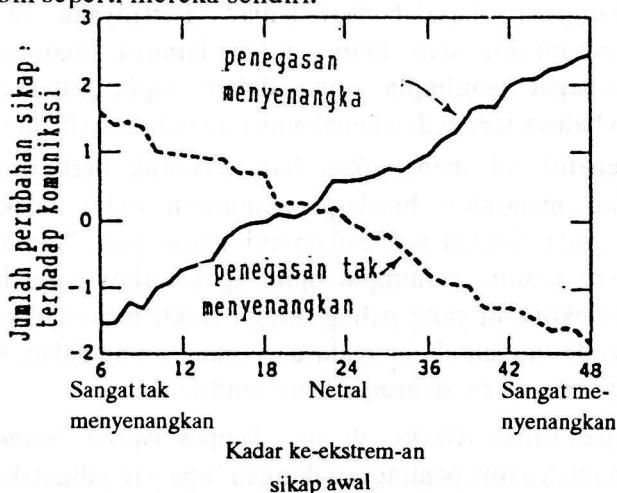
Hasil Tannenbaum juga menunjukkan bahwa propagandis membangkitkan rasa tidak suka manakala ia mengimbaukan suatu posisi yang bertentangan dengan sikap asal pendengarnya dan bahwa ia memperoleh persetujuan manakala ia menyarankan suatu posisi (pendapat) yang selaras dengan sikap asal pendengarnya. Dalam Gambar 7.8 (halaman 234) disajikan hubungan antara sikap asal terhadap sasaran dan jumlah rata-rata pergeseran sikap terhadap komunikator.

AFILIASI KELOMPOK. Agar efektif, seorang propagandis (atau siapa saja yang ingin mengubah sikap) harus mempunyai "karakter keanggotaan"-- ia harus dipandang melalui anggota pendengarnya sebagai "salah satu dari kita". Jadi, Inkeles, dalam kajian yang dikutip

terdahulu, melaporkan bahwa manakala Partai Komunis Rusia menghadapi masalah untuk menjalankan penggerakan (agitasi) dalam skala besar, maka dipikirkanlah secara cermat bagaimana seharusnya seorang agitator (yakni "pendidik") yang berhasil. Menurut Inkeles, orang Rusia tersebut menyimpulkan bahwa :

Agitator yang berhasil adalah ... orang yang tidak hanya mengetahui tentang bagaimana setiap orang dalam tokohnya bekerja, tetapi juga bagaimana hidupnya bagaimana keluarganya, bagaimana keadaan kehidupannya, dan apakah ia membutuhkan nasihat mengenai suatu masalah pribadi lain ataukah tidak. Agitator diberi tahu bahwa "hanya jika agitator berada dalam kontak yang sangat dekat dengan orang"-lah maka ia benar-benar memenangkan (mendapatkan) otoritas dan hormat bagi dirinya sendiri.

Kajian-kajian yang dilakukan dalam berbagai masyarakat menunjukkan bahwa orang yang menempati posisi yang berpengaruh dalam sistem komunikasi lisan-- yakni "pemimpin opini"-- adalah yang dipandang sebagai "satu sari kita" oleh orang-orang yang ia pengaruhi. Dalam kajian panel mengenai perilaku pemilihan yang dilaksanakan di Elmira, New York, oleh Berelson, Lazarsferld, dan McPhee, para pemimpin opini ternyata berada dalam proporsi yang serupa dalam setiap tingkat sosio-ekonomi dan pekerjaan. Ini menunjukkan bahwa orang-orang berbicara dan dipengaruhi oleh orang-orang yang kurang-lebih seperti mereka sendiri.



GAMBAR 7.8: Kurva yang menunjukkan hubungan antara sikap asal terhadap sasaran dan jumlah perubahan sikap terhadap komunikator. Perhatikan bahwa para komunikator yang memberikan penegasan yang menyenangkan mengenai sasaran kehilangan persetujuan pada pihak orang-orang yang awalnya mempunyai sikap yang tidak menyenangkan terhadap sasaran tersebut dan menikmati manfaat dari persetujuan orang-orang yang pada awalnya mempunyai sikap yang menyenangkan. Sebaliknya, para komunikator yang memberikan pernyataan yang tidak menyenangkan mengenai suatu sasaran (objek) mendapatkan persetujuan dari orang-orang yang awalnya menentang objek tersebut dan kehilangan persetujuan di antara orang-orang yang pada awalnya menyukai objek tersebut. [Diadaptasikan dari Tannenbaum, 1956].

Dalam suatu kajian oleh Katz dan Lazarsfeld [1955], para pemimpin opini atau "yang berpengaruh" di Decatur, Illinois, diidentifikasi melalui prosedur berikut ini. Sejumlah sampel 800 wanita diwawancara dua kali. Dalam kedua wawancara tersebut, setiap wanita ditanyai apakah teman atau atau kenalan baru-baru ini pernah meminta nasihatnya mengenai salah satu dari empat topik: berbelanja, mode pakaian, pergi ke bioskop, dan masalah umum. Dalam wawancara kedua, setiap wanita juga ditanyai: "Dibandingkan dengan wanita-wanita lain yang termasuk dalam lingkungan teman Anda, apakah Anda kurang-lebih merupakan orang yang dimintai pendapat mengenai masalah berbelanja?" Pertanyaan ini diulangi untuk masing-masing dari ketiga topik lainnya. Seorang wanita dianggap sebagai pemimpin opini dalam topik tertentu jika ia mengatakan bahwa teman dan kenalannya meminta nasihatnya.

Para peneliti ini menemukan bahwa untuk berbelanja, mode pakaian, dan menonton bioskop, pemimpin opini tidak terkonsentrasi pada tingkat sosio-ekonomi mana pun. Namun, dalam bidang urusan umum, pemimpin opini agak terkonsentrasi pada tingkat sosio-ekonomi yang paling tinggi. Bukti menunjukkan bahwa pengaruh cenderung untuk mengalir dari orang-orang dalam kelompok ini ke orang-orang yang statusnya lebih rendah:

Dari kajian-kajian tersebut di atas, tampak bahwa "*siapa* mengatakan apa" adalah sama pentingnya dengan "*apa yang dikatakan*".

MEDIUM

Efektifitas propaganda dipengaruhi tidak hanya oleh siapa propagandisnya melainkan juga oleh *medium* (radio, televisi, koran, majalah, lisan, dsb.) yang digunakan. Banyak sekali penelitian yang dilakukan mengenai masalah ini, dan dalam bagian ini kita akan membandingkan himbauan media-massa dengan himbauan pribadi.

PENGARUH PERSONAL VERSUS MEDIA MASSA. Tam-paknya ada kesepakatan yang hampir bersifat universal bahwa pengaruh pribadi lebih efektif daripada pengaruh berbagai media massa dalam mengubah sikap. (Untuk ilustrasi mengenai penggunaan pengaruh pribadi secara "terencana" dalam propaganda politik, lihat Kotak 7.4).

KOTAK 7.4: Kelompok Merah mengambil alih kota

Pada tanggal 28 Juni, 1950, Tentara Rakyat Korea Utara menduduki Seoul, ibukota Korea Selatan, dan tetap mengendalikan kota tersebut sampai mereka dengan tergesa-gesa menarik diri pada tanggal 28 September. Wilbur Schramm, seorang ahli sosiologi di Stanford University, dan John W. Riley, Jr., seorang ahli sosiologi di Rutgers University, melakukan kajian lapangan mengenai teknik-teknik propaganda yang digunakan oleh Komunis ketika menguasai kota tersebut.

Para ilmuwan sosial ini melaporkan bahwa propaganda lisan sangat diandalkan.

Para orang Komunis melakukan upaya khusus untuk memperkuat propaganda media komunikasi formal melalui kontak pribadi. Gelombang tentara yang pertama tampaknya pernah dilatih secara khusus dalam aspek propaganda ini. Seorang usahawan dari Seoul menggambarkan perilaku mereka sebagai berikut: "Pada tahap paling awal dari masa tugasnya, setiap tentara berperilaku seperti seorang pejabat politik, mengajarkan komunisme di luar dan di dalam baraknya pada saat senggang dan ramah kepada rakyat. Mereka mencoba membiarkan para agennya yang melakukan tugas yang tidak menyenangkan untuk mencari dan menangkap komunis". Keramahan yang cermat dan kontak yang hati-hati dengan rakyat Korea Selatan untuk memajukan maksud komunisme, merupakan bukti dari adanya perhatian terhadap propaganda yang terinci yang menjadi ciri negara gaya Soviet ...

Namun, rapat-rapat merupakan alat terpenting bagi propaganda lisan gaya Soviet, pada saat muncul di Korea di musim panas 1950. Hampir setiap laporan pribadi mengenai tugas tersebut menekankan seringnya rapat-rapat. "Kami dipaksa

untuk menghadiri rapat setiap pagi pada jam tujuh", demikian kata tengkulak bir. "Jika kami absen, maka kami diharuskan menerima 'pelatihan'. Kadang-kadang kami harus menghadiri rapat empat atau lima kali sehari".

Riley, J.W., Jr., dan Schramm, W. The Reds take the City. New Brunswick, N.J.: Rutgers Univer. Press, 1951.

Lazarsfeld, Berelson, dan Gaudet, dalam sebuah kajian yang dikutip sebelumnya, membuktikan bahwa pengaruh pribadi lebih efektif untuk mendorong perubahan dalam keputusan pemberian suara (voting) dibandingkan dengan media massa. Menurut mereka, lebih besarnya pengaruh pribadi adalah disebabkan karena lebih luwesnya himbauan tatap muka. Sebenarnya, efek media massa terhadap keputusan pemberian suara hanya sedikit, dan bahkan lebih kecil efeknya terhadap *perubahan* keputusan *voting* tersebut. Tidak efektifnya media massa selama jangka waktu pendek adalah dikarenakan kenyataan bahwa orang cenderung untuk memilih informasi yang selaras dengan sikap-sikapnya yang ada. Kebanyakan orang hampir selalu mau "mendengarkan" propaganda yang bisa dicerna. (Sebagai contoh di mana kecenderungan ke arah penyelesaian propaganda secara pribadi ini sebagian dapat dielakkan, lihat Kotak 7.5).

KOTAK 7.5: Perdebatan Besar tahun 1960

Dalam kampanye pemilihan presiden Amerika tahun 1960, industri televisi memberikan suatu cara untuk mengoreksi, setidaknya sebagian, distorsi autistik yang disebabkan oleh kecenderungan orang untuk menyekat dirinya dari propaganda pihak oposisi. Untuk pertama kalinya dalam kampanye pemilihan presiden, para calon yang saling beroposisi berhadapan muka satu sama lain dalam beberapa perdebatan di televisi. Dalam perdebatan mereka tersebut, Wakil Presiden Richard M. Nixon, calon dari partai Republik, dan Senator John F. Kennedy, calon partai Demokrat, menarik pemirsanya terbanyak dalam sejarah pertelevision. Diperkirakan bahwa perdebatan tersebut dilihat oleh enam puluh sampai tujuh puluh juta orang.

Efek perdebatan terhadap sikap politik para pemirsanya sulit untuk dinilai. Robert F. Kennedy, saudara dan manajer kampanye-nya John F. Kennedy, calon yang menang, memberitahukan kepada wartawan sesudah pemilu bahwa "perdebatan itu telah membantu kemenangan kita". Tanpa perdebatan tersebut, tambahnya,

"kemenangan tersebut tidak akan semudah itu dicapai". Pandangan itu didukung oleh hasil pengumpulan Pendapat Umum yang dilakukan oleh American Institute of Public Opinion poll tanggal 5 November, 1960. Sampel orang dewasa Amerika secara nasional ditanyai: "Calon mana yang pekerjaan perdebatannya lebih baik dalam perdebatan TV tersebut?". Distribusi respons tersebut adalah: Kennedy 42 persen; Nixon, 30 persen, imbang 23 persen; tidak menentu, 5 persen.

Namun, yang sangat sentral dalam perdebatan tersebut adalah bahwa mereka memberikan perbaikan yang sifatnya *built-in* bagi penyeleksian propaganda--yakni kecenderungan orang-orang mengekspresikan dirinya sendiri terhadap propaganda yang telah mereka setujui tersebut. Para pendukung Nixon dan Kennedy sama-sama diekspresikan tidak hanya kepada propaganda orangnya dan partainya, melainkan juga propaganda pihak lain.

Pengamatan oleh mahasiswanya Nathan Macoby, ahli psikologi dari Stanfort University, menyatakan bahwa perbaikan yang "built-in" terhadap penyeleksian propaganda yang diberikan melalui perdebatan tersebut tidak hanya efektif sebagian. Mahasiswa Macoby mengamati para pemirsa televisi di rumah mereka dan melihat bahwa ada kecenderungan bahwa orang-orang tersebut tidak mau mendengarkan calon dari pihak oposisi. Pada saat ia berbicara, para pemirsa pihak oposisi "tidak mendengarkan" dan mengobrol sendiri, minum bir, dan kegiatan lain,. Seperti halnya dalam kajian McGuire (lihat pembahasan berikut), bahkan dalam keadaan diam pun, penyeleksian terpaan informasi oleh diri sendiri dapat terjadi.

Macoby, N. Komunikasi pribadi dengan pengaruh.

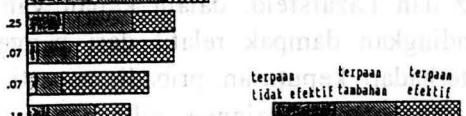
Katz dan Lazarsfeld, dalam kajian yang dikutip di atas, telah membandingkan dampak relatif dari pengaruh pribadi dan media massa terhadap keputusan pribadi, seperti membeli makanan dan barang rumah tangga lainnya, pilihan film bioskop, dan perubahan mode pakaian. Dalam ketiga jenis keputusan tersebut, pengaruh pribadi memainkan peranan yang lebih besar dibandingkan media massa (lihat Gambar 7.9).

GAMBAR 7.9: Efektivitas relatif dari jenis-jenis pengaruh yang berbeda untuk mendorong pembuatan keputusan. Keputusan yang ditimbulkan adalah: untuk mengubah dari satu cap produk rumah tangga ke produk lain-- Pergeseran Pemasaran; untuk mengubah dari satu gaya potongan rambut, teknik make-up wajah, atau gaya pakaian dengan lainnya-- Perubahan Mode pakaian; untuk memutuskan bioskop mana yang mau ditonton-- Pemilihan Film Bioskop.

Setiap garis menunjukkan jenis pengaruh yang khusus. Ketiga kategori dalam setiap garis didefinisikan sebagai berikut: "Terpaan Efektif" (effective exposure) menunjukkan orang menyebutkan pengaruh tertentu, menyatakan bahwa terpaan tersebut memainkan peranan khusus (misalnya mengajari mereka sesuatu atau mengarahkan mereka ke arah sesuatu), dan lebih jauh menyatakan bahwa hal tersebut merupakan faktor yang *paling* penting dalam keputusan mereka. "Terpaan tambahan" (contributory exposure) adalah orang-orang yang menyebutkan suatu pengaruh tertentu dan menyatakan bahwa pengaruh tersebut berperan secara khusus, tetapi *tidak* menyatakan bahwa hal tersebut merupakan faktor yang paling penting dalam keputusan mereka. Terpaan yang tidak efektif" merujuk ke orang-orang yang menyebutkan suatu pengaruh tertentu, tetapi tidak menyatakan bahwa pengaruh tersebut berperan dalam keputusan mereka. Indeks efektifitas yang diberikan di sisi bar (garis grafik) merupakan ukuran bagi efektifitas relatif dari setiap jenis pengaruh. Indeks tersebut merupakan rasio terpaan (exposure) efektif terhadap medium tertentu sampai terpaan total terhadap medium tersebut. Semakin tinggi rasio ini, semakin besarlah efektifitas medium tersebut. Misalnya, dalam Pergeseran Marketing, iklan melalui radio jauh lebih efektif (.25) daripada iklan melalui koran (.07). [Dari Katz dan Lazarsfeld, 1955].

PERGESERAN PEMASARAN

Kontak pribadi



Iklan radio

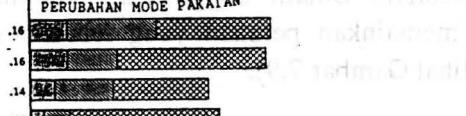
Iklan Koran

Iklan majalah

salesmen

PERUBAHAN MODE PAKAIAN

Verbal, pribadi



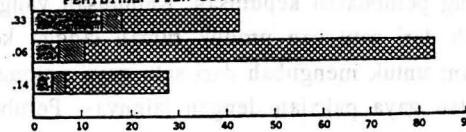
Visual, pribadi

salesmen

Majalah

PEMILIHAN FILM BIOSKOP

Kontak pribadi

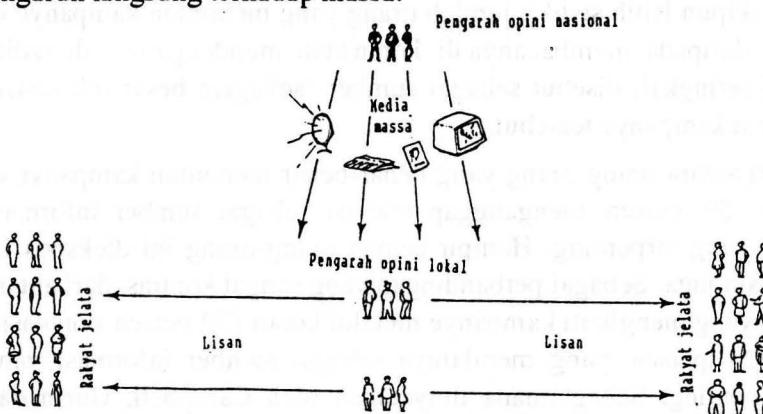


Koran

Majalah

Semakin besar efektifitas suatu pengaruh tatap muka tidak berarti bahwa media massa tidak penting dalam arus komunikasi dalam masyarakat modern. Sebenarnya, salah satu hipotesis utama dari kajian oleh Katz dan Lazarsfeld adalah bahwa "arus komunikasi dua langkah". Ini pertama kali dinyatakan oleh Lazarsfeld, Berelson, dan Gaudet sebagai berikut: "Gagasan sering kali mengalir *dari* radio dan media cetak *ke* para pemimpin (pengarah) opini dan *dari* mereka ke bagian-bagian masyarakat yang kurang aktif.

Bila hipotesis "dua-langkah" ini valid bagi pengarahan opini dalam hal bidang pemasaran, pergi ke bioskop, dan mode pakaian, para pengarah opini seyogyanya lebih sangat terbuka (exposed) terhadap berbagai media massa daripada non-pengarah (non pemimpin). Dan hal ini ternyata dibuktikan demikian oleh Katz dan Lazarsfeld. Dalam masyarakat modern, komunikasi cenderung mengalir dari berbagai media massa ke para pengarah opini dan dari mereka, melalui komunikasi lisan, ke orang lain (lihat gambar 7.10). Berlainan dengan namanya, efektifitas media massa tidak bergantung hanya pada pengaruh langsung terhadap massa.



GAMBAR 7.10: Penggambaran skematis arus komunikasi dua-langkah di dalam masyarakat. Informasi mengalir secara vertikal dari para pengarah opini nasional melalui berbagai media massa ke masyarakat lokal dan pengarah opini di lingkungan lokal tersebut. Dari para pengarah opini lokal tersebut, informasi tersebut mengalir secara horizontal secara lisan ke anggota masyarakat atau rakyat jelata.

TELEVISI DAN POLITIK. Dalam kajian Campbell, Gurin, dan Miller mengenai perilaku politik, yang telah kita bahas sebelumnya (lihat Kotak 5.14), telah dilakukan analisis intensif terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan *voting* (pemberian suara) dalam kampanye pemilihan presiden tahun 1952. Sejumlah sampel nasional pasca-pemilihan berjumlah 1.714 orang dalam usia pemilih telah diwawancara mengenai media (koran, radio, televisi, dan majalah) yang merupakan media yang telah membuat mereka "memberikan perhatian terhadap kampanye tersebut". (Aspek kajian mereka ini ditunjukkan dalam laporan terpisah) [Campbell, Gurin, dan Miller, 1953].

Yang penting dalam temuan pertama ini adalah bahwa selama kampanye tahun 1952 tersebut masyarakat Amerika mengikuti jalannya kampanye melalui televisi. Pada waktu itu, hanya kira-kira 40 persen dari rumah-rumah di Amerika Serikat mempunyai pesawat televisi tetapi 53 persen dari populasi melihat program politik melalui televisi.

Meskipun lebih sedikit jumlah orang yang menonton kampanye di televisi daripada membacanya di koran atau mendengarnya di radio, televisi seringkali disebut sebagai sumber "sebagian besar informasi" mengenai kampanye tersebut.

Dari antara orang-orang yang benar-benar menonton kampanye di televisi, 59 persen menganggap televisi sebagai sumber informasi mereka yang terpenting. Hampir semua orang-orang ini diekspos ke media lain juga. Sebagai perbandingan yang sangat kontras, dari antara mereka yang mengikuti kampanye melalui koran (79 persen populasi), hanya 28 persen yang menilainya sebagai sumber informasi yang paling penting. Sebagaimana dinyatakan oleh Campbell, Gurin dan Miller, meskipun temuan mereka bukan merupakan bukti yang jelas mengenai bagaimana televisi mempengaruhi sikap politik, data mereka memang menunjukkan bahwa televisi merupakan sumber informasi yang penting.

Sebuah kajian oleh Simon dan Stern [1955] menunjukkan bahwa hanya sedikit, atau tidak ada, pengaruh televisi langsung terhadap evaluasi pemilih (voter) mengenai calon dalam kampanye pemilihan presiden tahun 1952. Dalam kajian ini, dikirimkan sembilan angket melewati pos dalam enam fase kampanye kepada sebuah panel pemilih di empat belas *country* (*kotamadya*) di daerah metropolitas Cincinnati dan Dayton, termasuk daerah pedesaan. Salah satu temuan yang paling signifikan dari kajian tersebut adalah daya atau kekuatan televisi untuk menarik pemirsa yang merupakan lawan bagi calon partai. Dalam daerah yang didominasi partai Republik ini, program televisi partai Republik lebih sering ditonton daripada program partai Demokrat. Namun demikian, yang menonton pidato-pidato partai Demokrat lebih banyak orang partai Republik daripada Demokrat. Temuan ini menunjukkan bahwa pemirsa televisi tidak membatasi pirsannya ke program propaganda politik yang mereka dukung (setuju) (dalam kaitan ini, lihat bahasan sebelumnya).

Data tersebut juga menunjukkan bahwa televisi merupakan cara yang ampuh untuk menciptakan kesan yang menyenangkan mengenai Stevenson (calon dari partai Demokrat). Baik pada awal maupun akhir kampanye, Eisenhower (calon dari partai Republik) diberi nilai lebih tinggi daripada Stevenson dalam hal setiap sifat kepribadiannya, kecuali kemampuan humor dan berpidato. Namun, selama kampanye, posisi Stevenson (dalam kaitannya dengan Eisenhower) membaik dalam segala sifat, kecuali sifat agresif dan kerendahan hatinya. Peningkatan dalam penilaian terhadap kepribadian Stevenson lebih tinggi dari antara pemirsa televisi dalam panel daripada di antara panel (lain) secara keseluruhan. Hal ini menunjukkan bahwa penampilan di televisi merupakan penyebab langsung bagi peningkatan citranya. Perlu ditambahkan bahwa tidak berhasilnya Eisenhower untuk meraih peningkatan yang serupa mungkin dikarenakan oleh "ceiling effect". Popularitasnya pada permulaan saat kampanye sudah sangat tinggi sehingga sulit baginya untuk menjadi lebih populer lagi.

Menurut Seibert, "tampaknya masuk akal untuk disimpulkan bahwa dalam bidang-bidang inilah [sifat kepribadian] televisi paling

memberikan andilnya dalam hasil final pemilu, dibandingkan dalam bidang lain".

BENTUK DAN ISI INFORMASI

Dalam bagian ini kita akan membahas aspek informasi yang berkenaan dengan *what* dan *how*. Perhatian kita mengarah pada masalah isi, bentuk atau gaya, dan pengaturan serta prosedur.

INFORMASI DAN NILAI INSTRUMENTAL. Peak [1955] menyelenggarakan program penelitian mengenai perubahan sikap yang didasarkan atas asumsi berikut: "Suatu sikap terhadap sasaran (objek) atau situasi apa saja yang berkaitan dengan akhir (tujuan akhir) yang menjadi tujuan sasaran, yakni berkaitan dengan konsekuensinya. Ini kita sebut *kaitan instrumental*".

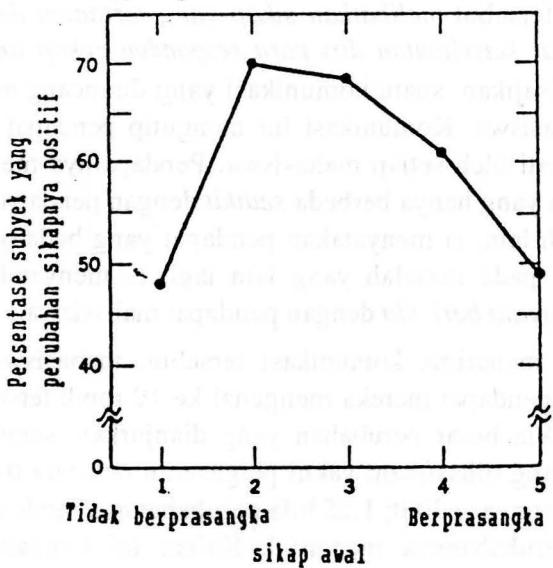
Dari asumsi ini berarti bahwa perubahan sikap harus merupakan bagian dari perubahan dalam situasi yang diharapkan dari tujuan yang berkaitan dengan sikap atau dari perubahan dalam kaitan instrumental yang diyakini ada antara sasaran sikap dengan tujuan. Sebuah kajian oleh Carlson [1956] dirancang untuk menguji hipotesis yang belakangan ini. Dalam kajian ini, diupayakan untuk mengubah sikap terhadap pemisahan perubahan bagi Negro dengan memberikan alasan persuasif kepada responden dalam eksperimen bahwa "dengan membolehkan Negro berpindah ke lingkungan kulit putih" akan menjadi langkah mencapai empat tujuan yang penting: Gengsi Amerika di negara lain; proteksi nilai properti; peluang yang sama untuk perkembangan pribadi; menjadi berpengalaman, berpikiran lapang, dan bijaksana.

Argumentasi tersebut terbukti efektif. Sebagaimana dibandingkan dengan responden kelompok kontrol, sejumlah responden (jumlahnya signifikan) dalam eksperimen berubah-- mereka menganggap nilai instrumental dalam penyatuan perubahan Negro tersebut sebagai memenuhi keempat tujuan tersebut. Disamping itu (dan ini merupakan temuan yang paling menentukan), sikap para responden dalam eksperimen tersebut terhadap perubahan Negro menunjukkan per-

ubahan yang secara signifikan lebih menyenangkan dibandingkan dengan sikap para responden kelompok kontrol.

Sebagaimana tampak pada Gambar 7.11, kaitan antara sikap awal dan kadar perubahan sikap ternyata menunjukkan *curvilinear*. Responden yang sikap awalnya cukupan (tengah-tengah) berubah secara signifikan, sedangkan mereka yang sangat berprasangka dan sangat tidak berprasangka tidak menampakkan perubahan yang sistematis. Perubahan sikap positif yang lebih kecil proporsinya di antara mereka yang sangat tidak berprasangka dapat dijelaskan melalui kenyataan bahwa sikap tersebut sudah *favorable* (menyenangkan) dan dengan demikian tidak ada peluang lagi untuk bergerak ke arah sikap yang lebih positif ("ceiling effect"). Tidak dapatnya orang-orang yang sangat berprasangka tersebut beralih sikap dapat mencerminkan kenyataan bahwa dalam hal sikap yang ekstrem (sangat), sulit untuk menimbulkan *perubahan yang selaras* (lihat pembahasan sebelumnya).

GAMBAR 7.11: Hubungan antara kadar ke-ekstrem-an sikap asal dengan persentase responden yang menampakkan perubahan sikap yang positif [Diadaptasikan dari Carlson, 156]



Kajian Peak dengan mahasiswanya tersebut menghasilkan sebuah prinsip yang penting bagi para propagandis: *Suatu komunikasi yang mendorong keyakinan baru mengenai atribut instrumental pada suatu objek akan lebih efektif daripada komunikasi yang tidak mengandung hal tersebut.* Propagandis yang baik akan berupaya merancang pesannya untuk mengubah *keyakinan* mengenai objek sikap tersebut. Hal ini mensyaratkan bahwa si propagandis mengatur propagandanya untuk menyentuh *keyakinan* pendengarnya yang mendukung sikap tersebut.

JUMLAH (KADAR) PERUBAHAN YANG DIHIMBAUKAN. Manakah yang lebih efektif-- propaganda yang diupayakan secara moderat ataukah yang secara ekstrem? Kajian pertama yang menyajikan data yang amat jelas mengenai masalah ini adalah yang dihasilkan oleh Hovland dan Pritzker [1957]. Pertama, lebih dulu diteliti opini para mahasiswa mengenai 12 topik yang berbeda. Beberapa dari topik yang digunakan tersebut adalah sebagai berikut: Washington atau Lincoln-kah yang merupakan presiden yang lebih besar? Wanita menikah ataukah lajang yang merupakan guru yang lebih baik? Mungkinkah kanker disembuhkan dalam lima tahun? Topik-topik tersebut *melibatkan sikap yang tertanam dengan dalam, di mana kadar keterlibatan diri para responden cukup tinggi.* Sebulan kemudian, disajikan suatu komunikasi yang dirancang untuk masing-masing mahasiswa. Komunikasi ini mengutip pendapat seorang ahli yang dihormati oleh setiap mahasiswa. Pendapatnya mengenai beberapa masalah yang hanya berbeda *sedikit* dengan pendapat mahasiswa; pada masalah lain, ia menyatakan pendapat yang bedanya *agak lebih banyak*; dan pada masalah yang lain lagi, ia menyatakan pendapat yang sangat *nyata berbeda* dengan pendapat mahasiswa.

Sesudah menerima komunikasi tersebut, mahasiswa sekali lagi menyatakan pendapat mereka mengenai ke-12 topik tersebut, ternyata bahwa semakin besar perubahan yang dianjurkan, semakin besarlah perubahan yang dihasilkan: yakni pergeseran rata-rata 0.88 unit skala bila perubahannya sedikit; 1.25 bila perubahannya moderat (lumayan); 1.75 bila perubahannya menonjol. Kaitan ini ternyata sama pada

individu yang mempunyai opini yang ekstrem dan pada mereka yang opininya tidak terlalu ekstrem.

Weiss [1958] mendukung temuan ini. Dalam eksperimennya, ia mengkaji hubungan antara posisi yang *dinilai* dari seorang komunikator anonim dan kadar (jumlah) perubahan opini. Topik yang digunakan adalah perlakuan terhadap remaja nakal. Weiss menemukan adanya perubahan yang lebih besar opini para pendengar yang *mengaitkan* komunikator dengan posisi yang lebih ekstrem dibandingkan dengan pendengar yang sudah dihadapkan dengan komunikasi yang sama tetapi menilainya secara kurang ekstrem.

Sebagaimana yang dinyatakan oleh Hovland dan Pritzker, temuan ini mungkin berlaku terbatas. Jika individu sangat terlibat dalam masalah tersebut, dapat berlaku hasil yang berlawanan dengan temuan di atas. Dalam hal yang demikian, kemungkinannya adalah bahwa semakin besar kesenjangan antara posisi yang dianjurkan oleh komunikator dengan posisi responden, semakin kecilah kadar perubahan yang akan dihasilkan. (lihat Kotak 7.6 untuk kajian yang mendukung prediksi Hovland dan Pritzker).

KOTAK 7.6. : *Bukan peminum dan peminum*

Carl I Hovland, O. J. Harvey, dan Muzafer Sherif, sebagai bagian dari Program Perubahan Sikap dan Komunikasi, bekerja sama dalam kajian yang berkaitan dengan efek kadar perubahan yang *dianjurkan* dalam propaganda terhadap kadar perubahan sikap *yang diperoleh* mengenai suatu masalah di mana orang-orang sangat terlibat.

Masalah kontroversial yang dipilih adalah larangan dan pencabutan (minuman keras) di Oklahoma-- yakni negara "kering" (tanpa minuman keras) pada saat kajian ini dilakukan. Tak lama sebelum dimulainya kajian, suatu referendum untuk mencabut peraturan yang melarang minuman keras gagal dengan perbedaan suara yang tipis.

Yang dipilih adalah orang-orang yang dikenal mempunyai pendirian yang pasti mengenai masalah tersebut dan yang secara pribadi terlibat dalam kontroversi. Diperoleh kelompok responden "kering" (bukan peminum) sejumlah 183 orang dari W.C.T.U., Salvation Army, sekolah tinggi teologi, dan sekolah golongan agama tertentu. Ternyata terbukti sulit untuk menjadi peminum ("basah). Akhirnya dipilih

25 orang yang dikenal oleh para peneliti. Untuk tujuan perbandingan, digunakan juga 290 orang mahasiswa tanpa diseleksi.

Dalam sesi eksperimen yang pertama, ditentukan ukuran-ukuran bagi sikap responden terhadap larangan minuman keras. Sejak satu sampai tiga minggu, dilakukan komunikasi "basah" dengan responden yang sangat kering (non-peminum) dan dengan sub-sampel responden yang tidak diseleksi. Komunikasi yang lumayan "asah" (dengan minum-minum) dilakukan dengan responden yang "basah", "kering";, dan responden yang tak diseleksi.

Sesudah dilakukan komunikasi tersebut, sikap terhadap larangan diukur lagi. Tabel berikut menunjukkan persentase responden dalam berbagai kelompok yang menampakkan perubahan opini. Sebagaimana yang diperkirakan oleh peneliti, para responden yang posisinya sendiri sangat menyimpang dari posisi yang dianjurkan dalam komunikasi tersebut berubahnya sangat jarang.

PERUBAHAN SE- KELOMPOK	SUAI KOMUNIKASI	TIDAK ADA PERUBAHAN	PERUBAHAN TIDAK SESUAI DGN. KOMUNIKASI
		Komunikasi basah	Komunikasi kering
Non-peminum	27.5%	49.3%	23.2%
Tak diseleksi	52,2%	23,9%	23,9%
Peminum	24.0	56.0	20.0
Tak diseleksi	40.2	33.4	26.4
Komunikasi yang cukup basah			
Non-peminum	31.6	49.1	19.3

Hovland, C.I., Harvey, O.J., Sherif, M. Assimilation and contrast effects in reactions to communication and attitude change. Jurnal Abnorm. soc. Psychology., 1957, 55, 244- 252.

Pada kenyataannya, *efek bumerang* (perubahan yang arahnya berlawanan dengan anjuran) dapat diharapkan terjadi apabila ada

kesenjangan yang menonjol antara posisi komunikator dengan posisi responden. Sang propagandis yang menyerang sikap terhadap suatu masalah di mana seseorang benar-benar terlibat berarti menyerang suatu sikap yang merupakan bagian dari konsep diri individu. Ini adalah "sikapnya". Karena itu, anjuran ke arah perubahan yang ekstrem akan ditolak, dan dalam membela harga-dirinya, sasaran propaganda dapat didorong menjauh dari posisi yang dianjurkan oleh propagandis.

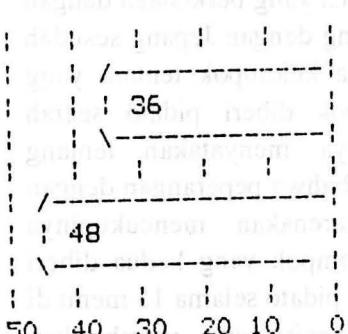
PENYAJIAN YANG SEPIHAK VERSUS YANG DUA-PIHAK. Apakah propagandis harus hanya menyajikan alasan yang mendukung posisinya, atau apakah ia harus mengakui dan menyangkal alasan tandingan? Masalah ini pertama-kali diteliti oleh Hovland, Lumsdaine, dan Sheffield [1949] dalam kajian mereka mengenai pelatihan dan indoktrinasi melalui film yang digunakan oleh Angkatan bersenjata Amerika selama Perang Dunia II. Komunikasi yang berkenaan dengan masalah yang berkenaan dengan akhir perang dengan Jepang sesudah menyerah ke Jerman disajikan kepada dua kelompok tentara yang menjadi eksperimen. Salah satu kelompok diberi pidato searah (sepihak) selama 15 menit yang hanya menyatakan tentang argumentasi mengenai posisi Jepang, yakni bahwa peperangan dengan Jepang akan makan waktu lama dikarenakan mencukupinya sumber-sumber yang dimiliki Jepang. Kelompok yang kedua diberi komunikasi dua pihak atau dua arah. Di sini, pidato selama 15 menit di atas dilanjutkan dengan tambahan 4 menit yang memberikan penekanan terhadap keuntungan A.S. dan kelemahan Jepang. Sebelum dan langsung sesudah mendengarkan pidato tersebut, kedua kelompok responden diminta untuk memperkirakan kemungkinan lamanya peperangan dengan Jepang.

Gambar 7.12 menunjukkan bahwa jumlah perubahan secara keseluruhan berbeda bagi kedua jenis komunikasi tersebut bagi responden yang mempunyai pendirian (posisi) awal. Penyajian dengan dua arah tersebut lebih efektif bagi orang-orang yang pada awalnya mempunyai pendirian yang bertentangan, yakni bahwa peperangan dengan Jepang akan tidak lama lagi (kurang dari dua tahun). Bagi

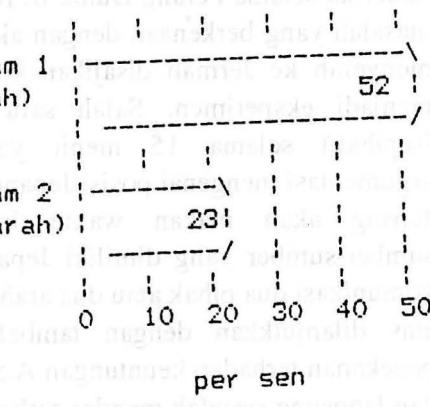
orang-orang yang pada awalnya menyukai (menyetujui) pendirian yang dikomunikasikan, maka penyajian satu arah tersebut lebih efektif. Dalam istilah kita, penyajian dua arah ternyata lebih efektif untuk menimbulkan *perubahan yang tidak selaras*; penyajian satu arah ternyata lebih efektif untuk menghasilkan perubahan yang *selaras*.

GAMBAR 7.12: Jumlah (kadar) perubahan sikap yang ditimbulkan melalui komunikasi searah dan dua-arah. Para responden termasuk mereka yang pada awalnya mempunyai pendirian yang bertentangan dengan isi komunikasi dan mereka yang pada awalnya menyukai pendirian yang dianjurkan. [Diadaptasikan dari Hovland, Lumsdaine, dan Sheffield, 1949].

ORANG-ORANG YANG MULA-MULA MENENTANG PENDIRIAN KOMUNIKATOR



ORANG-ORANG YANG MULA-MULA SETUJU DENGAN PENDIRIAN KOMUNIKATOR



Temuan kedua adalah bahwa orang yang lebih berpendidikan lebih tidak terpengaruh oleh penyajian satu arah dibandingkan dengan yang dua arah. Sebaliknya, orang yang tidak terlalu berpendidikan lebih terpengaruh oleh argumentasi yang satu arah (sepihak). Inilah sesuatu kemungkinan penafsiran mengenai temuan ini: Seseorang yang menghargai kemandirian penilaianya sendiri dan kompetensi intelektual-

nya sendiri dapat menganggap bahwa penerimaan terhadap komunikasi yang searah tidak sesuai dengan pertahanan harga dirinya. Di antara orang-orang yang lebih berpendidikan-- yakni mereka yang akan cenderung menghargai kompetensi intelektual mereka daripada yang kurang berpendidikan-- hal ini memang berlaku, dan karenanya argumentasi searah akan relatif tidak efektif untuk menghasilkan perubahan yang tak selaras pada orang-orang yang lebih berpendidikan.

Lumsdaine dan Janis [1953] telah membandingkan efektifitas relatif dari penyajian searah dan dua-arah dalam "menyuntik" pendengar untuk mencegah efek propaganda tandingan. Kajian mereka dilakukan beberapa bulan sebelum Presiden Truman (bulan September, 1949) mengumumkan bahwa Rusia telah meledakkan bom atomnya yang pertama. Ada dua bentuk komunikasi persuasif yang diperlukan, di mana komunikator yang sama berpendirian bahwa Rusia tidak akan mungkin menghasilkan bom atom dalam jumlah besar, setidaknya untuk lima tahun. Versi searah hanya berisi argumentasi yang mendukung kesimpulan. Versi dua-arah mengandung argumen yang sama dengan versi searah dan disajikan dengan cara yang sama, tetapi argumentasi tertentu yang bertentangan juga dimasukkan ke dalam bagian-bagian yang relevan dalam komunikasi dua-arah tersebut.

Digunakan empat kelompok siswa SMA. Opini awal dari para responden telah ditentukan beberapa minggu sebelum disajikannya isi komunikasi tersebut. Dua kelompok diberi versi searah dan lainnya versi dua arah. Efek komunikasi tersebut dinilai melalui angket kedua yang diberikan kira-kira seminggu sesudah penyajian komunikasi tersebut. Sebelum angket pascakomunikasi tersebut diberikan, dua dari kelompok tersebut dihadapkan kepada komunikasi yang kedua (yakni kelompok yang telah menerima versi searah dan yang telah menerima versi dua-arah). Komunikasi kedua ini dimaksudkan sebagai propaganda tandingan yang mengandung pendirian bahwa Rusia telah mengembangkan bom-A dan akan menghasilkan bom dalam jumlah

besar dalam waktu dua tahun. Kedua kelompok sisanya tidak dihadapkan kepada propaganda tandingan ini.

Pertanyaan utama dalam angket final yang dirancang untuk mengukur efek komunikasi awal adalah: "Menurut Anda, dihitung dari sekarang, kira-kira berapa lama lagi Rusia akan benar-benar menghasilkan bom atom dalam *jumlah besar*?" Hasilnya diberikan dalam Gambar 7.13. Pada kedua kelompok yang tidak dihadapkan kepada propaganda tandingan tersebut, ada sedikit perbedaan dalam hasil efektifitas kedua bentuk komunikasi asli (awal). Namun, pada responden yang telah dihadapkan kepada propaganda yang belakangan tersebut, penyajian awal yang dua-arah tersebut benar-benar unggul dibandingkan dengan versi satu-arah dalam upaya menimbulkan efek yang tidak bisa dibalikkan. Para peneliti berspekulasi bahwa seseorang yang telah dihadapkan kepada komunikasi dua-arah tidak hanya kenal dengan argumentasi tandingan, melainkan juga telah diarahkan ke kesimpulan positif dalam suatu konteks yang mengandung argumen-tasi negatif. Mereka menyimpulkan, "Akibatnya, ia telah lebih dulu diberi dasar untuk menolak atau tidak mempertimbangkan komunikasi yang berlawanan, sehingga 'menjadi tersuntik', ia akan cenderung untuk mempertahankan kesimpulan positif tersebut.

KESIMPULAN YANG DIBUAT OLEH KOMUNIKATOR, OLEH PENDENGAR. Sebagaimana yang telah kita tekankan terdahulu, kenyataan tidak dengan sendirinya menjadi kenyataan. Kenyataan yang sama dapat berarti hal yang berlainan bagi orang yang berlainan. Karena itu, kita harus beranggapan bahwa si propagandis akan lebih efektif untuk menjamin dipahaminya dan diterimanya penafsiran yang dimaksudkan dari kenyataannya jika ia sendiri menunjukkan kesimpulan yang diinginkan. Untuk bukti eksperimen mengenai hal penting ini, lihat Kotak 7.7.

**Propaganda tandingan
yang belakangan (dalam %)**

	Kelompok yang tidak dihadapkan	Kelompok yang dihadapkan
Program 1 (satu arah)	64	12
Program 2 (kedua arah)	69	61
Perbedaan yang menyukai program 2	5	59

GAMBAR 7.13: Perubahan ke arah positif yang ditimbulkan melalui komunikasi sepihak dan dua-pihak. Bagi kelompok yang tidak dihadapkan kepada propaganda yang belakangan, ada sedikit perbedaan dalam efektifitas kedua jenis komunikasi. Namun, kelompok-kelompok yang dihadapkan kepada komunikasi dua-pihak benar-benar lebih ketarik kepada propaganda tandingan yang disampaikan belakangan dibandingkan kelompok yang dihadapkan kepada penyajian sepihak. [Lumsdaine dan Janis, 1953].

KOTAK 7.7 : Kenyataan tidak berdiri sendiri

Sebagai bagian dari Program Perubahan Sikap dan Komunikasi di Yale University, Carl I. Hovland dan Wallace Mandell membandingkan efektivitas relatif dari kesimpulan yang dibuat oleh komunikator dengan kesimpulan yang dibuat oleh pendengar.

Dipersiapkan rekaman pidato mengenai "Devaluasi mata uang", di mana kesimpulan yang sesuai, dari bukti yang diberikan, menyatakan bahwa akan diperlukan untuk mendevaluasi mata uang Amerika. Dalam kelompok responden yang kesimpulannya jelas-jelas dibuat oleh komunikator, efektivitas pidato jauh lebih besar daripada kelompok kedua yang dibiarkan membuat kesimpulan mereka sendiri. Persentase responden yang menampakkan perubahan sikap dalam kedua kelompok tersebut disajikan dalam Tabel berikut ini.

<i>Kesimpulan yang tak dibuat oleh komunikator</i>	<i>Kesimpulan yang dibuat oleh komunikator</i>
--	--

Arah perubahan

Selaras dengan komunikator	30.7%	51.2%
Bertentangan dengan komunikator	11.4	3.3

Dalam kajian yang belakangan, D.L. Thistlethwaite, H. de Haan, dan J. Kamenetzky dari University of Illinois tidak dapat mendukung temuan ini, dimana masalah yang digunakan adalah kebijaksanaan A.S. mengenai peperangan terbatas dalam konflik Korea. Para peneliti ini menyatakan bahwa hasil positif yang diperoleh oleh Hovland dan Mandell mungkin disebabkan karena kenyataan bahwa beberapa responden beranggapan bahwa salah satu dari kedua soal yang digunakan lebih mengukur apa yang dikatakan oleh pembicara daripada mempertanyakan opini pribadi responden. Soal tersebut bunyinya adalah: "Devaluasi dolar sebagai suatu metode memanipulasikan ekonomi Amerika harus digunakan: (a) Dalam situasi seperti yang ada sekarang; (b) Jika situasinya mulai memburuk; (c) Hanya jika segala hal semakin memburuk; (d) Hanya dalam keadaan sangat darurat; (e) Tidak pernah."

Interpretasi ini tampak pada temuan Thistlethwaite, de Haan, dan Kamenetzky, yakni bahwa pemahaman mengenai kesimpulan yang diinginkan akan lebih besar apabila kesimpulannya jelas-jelas dinyatakan oleh komunikator, akan tetapi kesepakatan terhadap kesimpulan tersebut tidak lebih besar.

Dapat juga dinyatakan adanya penjelasan alternatif mengenai hasil yang saling bertentangan ini. Masalah (issue) yang digunakan oleh Thistlethwaite, de Haan, dan Kamenetzky (kebijaksanaan A.S. mengenai peperangan terbatas dalam konflik Korea) telah banyak dibahas di media massa, dan argumentasinya, yakni pro dan kontra, telah dinyatakan dengan kata-kata yang sederhana. Sebaliknya, masalah yang digunakan oleh Hovland dan Mandell (devaluasi mata uang) adalah masalah ekonomi yang kompleks yang tidak banyak dipahami oleh kebanyakan orang. Mungkin saja bahwa kesimpulan yang dibuat oleh komunikator hanya lebih efektif jika masalah yang dibahas sifatnya kompleks.

Hovland, C.I. dan Mandell, W. An experimental comparison of conclusion-drawing by the communicator and by the audience. *J. rm. soc. Psychol.*, 1952, 47, 581-588.

Thistlethwaite, D. L., de Haan, H., dan Kamenetzky, J. The effects of "directive" and "nondirective" communication procedures on attitudes. *J. abnorm. soc. Psychol.*, 1955, 51 107-113.

URUTAN PENYAJIAN. Apabila seorang propagandis menulis pidato, ia dihadapkan pada masalah tentang bagaimana sebaiknya mengatur urutan argumentasinya. Akankah ia menyajikan argumentasi positif sebelum argumentasi negatif? Akankah ia menyajikan opini yang mendukung dulu dan baru kemudian diikuti dengan yang kurang mendukung, atau *sebaliknya*?

McGuire [1957] membahas pertanyaan yang belakangan ini. Ia berupaya menetapkan bagaimana sebaiknya menghimbau pendengar untuk menerima program pendidikan masa datang, yang beberapa cirinya dianggap perlu oleh pendengar dan beberapa di antaranya dianggap tidak perlu. Ia memperkirakan (dan kajiannya mendukung perkiraannya) bahwa apabila ciri-ciri yang perlu disajikan lebih dulu dan yang tidak perlu disajikan belakangan, maka ada kesepakatan yang lebih besar dibandingkan jika ciri-ciri yang disajikan urutannya dibalik.

Prediksi ini didasarkan atas argumentasi berikut:

Tampak bahwa sesudah menerima pesan-pesan sebelumnya yang tidak diperlukan, para responden dapat dikatakan mengatakan kepada dirinya sendiri: "Apa yang dikatakan orang ini tampaknya benar, tetapi saya menganggapnya tidak menyenangkan, sehingga saya tidak mau mendengarkan omongannya lagi". Orang yang menerima pesan-pesan sebelumnya yang diperlukan, dapat dianggap mengatakan kepada dirinya sendiri: "Komentar orang ini menyenangkan dan berharga untuk didengarkan, sehingga saya akan sangat memperhatikannya". Jadi, ia menerima lebih banyak lagi argumentasi yang belakangan dan akibatnya terpengaruh oleh argumentasi tersebut. Bahkan bagi pendengar yang tampaknya "tertawani", alat terpaan informasi pribadi (secara pribadi menghadapi atau mendengarkan informasi) yang sifatnya selektif dapat diberlakukan.

Yang sangat berkaitan dengan masalah yang diajukan McGuire, yakni yang mendorong penelitian tersebut, adalah sebagai berikut: Apakah perubahan sikap dapat lebih efektif dihasilkan dengan lebih dulu menggerakkan rasa cemas sebelum menyajikan fakta yang diharapkan dapat menghilangkan rasa cemas, ataukah urutan sebaliknya yang lebih efektif? Salah satu jawaban eksperimental

terhadap pertanyaan ini adalah bahwa urutan "cemas-kenyataan" lebih efektif daripada urutan "kenyataan-cemas" (lihat Kotak 7.8).

KOTAK 7.8 : *Rasa cemas diikuti fakta ataukah fakta diikuti rasa cemas?*

Arthur R. Cohen, seorang ahli psikologi di Yale University, mempertanyakan masalah berikut: Urutan penyajian yang bagaimana yang lebih efektif untuk mengubah sikap: menggerakkan rasa cemas yang diikuti dengan informasi yang dirancang untuk menghilangkan rasa cemas, ataukah menyajikan informasi yang menjelaskan tentang penghilangan rasa cemas sebelum menyampaikan informasi yang menggerakkan rasa cemas?

Pada saat Cohen melakukan kajian ini, masalah tentang pemberian nilai dan perbaikan pemberian nilai sedang banyak dibahas di kampus Yale. Muncul beberapa artikel di koran kampus yang membahas "banjirnya nilai tinggi" di Yale, sikap pihak administrasi dan fakultas terhadap masalah ini, dan kemungkinan adanya sistem penilaian baru yang lebih ketat.

Dalam sebuah acara kelas, mahasiswa mengisi angket opini yang panjang. Salah satu soal yang ada dalam angket tersebut dirancang untuk mengetahui sikap mereka mengenai penilaian "dalam bentuk kurva" (ada nilai tinggi dan ada nilai rendah). Kira-kira sebulan kemudian, para mahasiswa dibagi menjadi dua kelompok. Setiap kelompok daitaitkan dengan bagian pembahasan yang berbeda, dimana they diperkenalkan kepada seorang pembicara yang ada di sana untuk membahas masalah penilaian. Pembicara dikenal sebagai seorang anggota di jurusan psikologi dan ketua panitia yang berkaitan dengan evaluasi terhadap masalah penilaian atau pemberian nilai.

Digunakan dua urutan penyampaian-- yakni urutan Rasa cemas diikuti fakta dan Fakta diikuti rasa cemas. Dalam urutan "Rasa cemas diikuti fakta", pembicara lebih dulu memberikan pernyataan yang tak jelas yang menunjukkan bahwa meningkatnya nilai-nilai di Yale mengakibatkan banyak kebingungan, ketidak-jelasan, dan dendam, dan bahwa jelas akhirnya harus ada penurunan terhadap nilai tersebut. Penggerakan rasa cemas tersebut diikuti dengan pidato informatif mengenai penilaian "dalam kurva". Pembicara menyimpulkan bahwa Penilaian "dalam bentuk kurva" merupakan sistem, di mana "mutu akademis dipertahankan, kemampuan membedakan di fakultas tersebut dimaksimalkan, dan setiap mahasiswa diberi banyak pertimbangan". Jadi, pidato informatif tersebut dapat dianggap sebagai cara untuk menghilangkan rasa cemas yang ditimbulkan atau digerakkan dalam bagian pertama dari komunikasi tersebut.

Kelompok yang menerima urutan "Fakta diikuti rasa cemas" lebih dulu mendengarkan pidato informatif tersebut dan kemudian baru mendengarkan pidato yang menimbulkan rasa cemas.

Langsung sesudah mendengarkan pidato tersebut, para responden mengisi angket opini yang berisi soal yang sama mengenai pemberian nilai "dalam bentuk kurva" yang telah mereka jawab sebulan sebelumnya.

Tiga bulan kemudian, disebarluaskan angket opini final yang berkenaan dengan penilaian "berbentuk kurva".

Hasilnya disajikan dalam Tabel berikut. Saat membaca Tabel tersebut, ingatlah bahwa semakin tinggi skor skala sikap rata-rata, semakin positif (menyenangkan) sikapnya.

RATA-RATA SKOR SKALA SIKAP

	Urutan Fakta-Cemas	Urutan Cemas-Fakta
Sebulan sebelum pidato	4.47	3.72
Langsung sesudah pidato	6.29	3.33
Tiga bulan sesudah pidato	5.90	3.67

Sebelum dilakukan komunikasi, perbedaan antara kelompok-kelompok eksperimen tidak signifikan. Langsung sesudah dilakukan komunikasi, kelompok Cemas Fakta menunjukkan perbedaan yang signifikan ke arah lebih positif (lebih menyukai) penilaian menurut kurva, dan perbedaan ini terus bertahan selama jangka waktu tiga bulan. Kelompok Fakta-Cemas sebenarnya tidak mengubah pendiriannya.

Cohen, A.R. Need for cognition and order of communication as determinants of opinion change. Dalam C.I. Hovland dkk. The order of presentation in persuasion. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1957.

INTENSITAS ANCAMAN. Apakah si propagandis menggunakan urutan Cemas-Fakta atau Fakta-Cemas, ia membuat asumsi implisit bahwa penggunaan rasa cemas, atau ancaman, memang efektif untuk menimbulkan perubahan sikap. Seberapa validkah asumsi ini?

Janis dan Feshbach [1953] mengkaji efek anjuran yang menimbulkan rasa cemas dengan tiga intensitas yang berbeda dalam suatu penjelasan berilustrasi mengenai kesehatan gigi yang diberikan kepada tiga kelompok siswa SMA yang dibandingkan. Perbedaan utama dalam isi anjuran tersebut disajikan dalam Tabel 7.4 di bawah.

Akibat langsung dari ketiga intensitas yang berbeda atau penggerakan rasa cemas ini menunjukkan bahwa terdapat kaitan *terbalik* antara dijalankannya atau dilakukannya perilaku yang dianjurkan dengan intensitas penggerakan rasa cemas. Rangsangan rasa cemas yang lemah (intensitasnya) menghasilkan 37 persen perubahan ke arah yang diharapkan; rangsangan rasa cemas yang moderat menghasilkan 22 persen perubahan; dan rangsangan rasa cemas yang kuat intensitasnya menghasilkan hanya 8 persen perubahan

TABEL 7.4: JUMLAH JENIS ANCAMAN YANG BERBEDA DALAM TIGA RANGSANGAN RASA CEMAS [Dari Janis dan Feshbach, 1953]

Jenis Ancaman (rasa cemas)	Rangsang-an kuat	Rangsang-an cukup	Rangsang-an lemah
Rasa sakit karena sakit gigi	11	1	0
Kanker, paralisis, kebutaan, atau penyakit sekunder lain	6	0	0
Cabut gigi, gusi dibor, atau pengobatan gigi lain yang menimbulkan rasa sakit	9	1	0
Menambalkan gigi berlubang atau berobat ke dokter gigi	0	5	1
Infeksi mulut: sakit, bengkak, gusi bengkak akibat panas dalam	18	16	2
Gigi yang buruk dan warnanya kusam	4	2	0
Gigi "rusak"	14	12	6
"Gigi berlubang"	9	12	9
Total jumlah rasa cemas	17	49	18

Seminggu kemudian, para responden dihadapkan ke propaganda tandingan yang menyajikan kontradiksi dengan tema yang dominan dalam pesan yang pertama. Akibat dari propaganda tandingan ini disajikan pada Tabel 7.5.

Para peneliti menyatakan bahwa alasan mengenai tidak-efektifnya rangsangan rasa cemas yang intens dapat dikarenakan oleh rangsangan

tersebut menimbulkan rasa cemas yang berkurang dengan timbulnya rasa permusuhan pada pihak responden terhadap komunikator, sehingga mengarah ke ditolaknya pesannya.

TABEL 7.5: AKIBAT RANGSANGAN RASA CEMAS YANG BERBEDA KADARNYA PADA REAKSI TERHADAP PROPAGANDA TANDINGAN, DILIHAT DARI PERSENTASE PERUBAHAN [Dari jenis dan Feshbach, 1953]

JENIS PERUBAHAN	PERSENTASE PERUBAHAN NETO		
	<i>Kelompok rangsangan kuat</i>	<i>Kelompok rangsangan moderat</i>	<i>Kelompok rangsangan lemah</i>
Menerima/menyetujui propaganda tandingan	30	28	14
Menolak propaganda tandingan	38	42	54
Tidak ada perubahan	32	30	32
Perubahan netto	-8	-14	-40

Penggunaan rasa cemas atau ancaman dalam rangsangan yang dirancang untuk mengubah sikap tampaknya harus diatur dengan hati-hati. Rasa cemas yang kecil kadarnya dapat menjadi hal yang baik; yang kadarnya kuat (banyak) dapat berakibat buruk.

REKAPITULASI

Dapat-tidaknya informasi baru mengubah sikap akan tergantung pada sifat situasi komunikasi, ciri-ciri komunikator, medium komunikasi, dan bentuk serta isi pesan.

Ada tiga ciri situasi komunikasi yang mempengaruhi efektifitas propagandis: mendengarkan (komunikasi) sendirian atau dalam kelompok, komitmen pribadi atau komitmen kelompok terhadap pendirian yang dianjurkan, dan keputusan kelompok (melalui diskusi) dengan metode kuliah. Mendengarkan isi komunikasi dalam kelompok lebih efektif daripada mendengarkan secara terpisah jika mayoritas

kelompok menerima (mendukung) pendirian komunikator; cara ini kurang efektif jika mayoritasnya tidak setuju. Penyampaian dukungan di depan publik terhadap pendirian yang dianjurkan relatif akan kebal terhadap propaganda tandingan. Metode keputusan melalui kelompok ternyata lebih efektif untuk mengubah sikap dan tindakan daripada metode kuliah.

Siapa yang menjadi penyampai informasi seringkali sama pentingnya dengan isi informasi dalam menentukan akibat suatu pesan. Agar efektif, propagandis harus dianggap sebagai anggota kelompok yang dicobanya untuk dipengaruhi-- ia harus dianggap sebagai "orang dalam"; ia harus juga dianggap terpercaya dan menarik.

Pesan lisan lebih manjur daripada pesan melalui media massa, namun media masa mempunyai peranan penting dalam proses pengaruh sosial dengan mempengaruhi para pengarah opini lisan dalam masyarakat.

Isi dan bentuk pesan juga penting. Berbagai variabel isi dan bentuk pesan telah menjadi bahan kajian eksperimental; di antaranya adalah jumlah perubahan yang dianjurkan, penyajian satu-pihak dengan dua-pihak, penarikan kesimpulan oleh komunikator versus tanpa kesimpulan, urutan penyajian, dan intensitas rasa cemas (ancaman) dalam rangsangan atau himbauan.

PETUNJUK 22: *Efektifitas afiliasi kelompok baru dalam upaya menimbulkan perubahan sikap merupakan fungsi ciri kelompok dan sifat keanggotaan individu dalam kelompok*

Apabila seseorang mengafiliasikan dirinya dengan sebuah kelompok baru, maka sebagai "tiket masuk yang bersifat sosial"-nya ia cenderung menerima sikap yang ditetapkan melalui nilai dan norma kelompok. Hal ini digambarkan dengan baik kajian Watson [1950], di mana ia mewawancara 45 orang dewasa yang menyatakan bahwa sikap mereka terhadap Negro atau Yahudi telah mengalami perubahan yang mencolok pada suatu saat dalam hidup mereka. Hampir separuh dari respondennya menyatakan bahwa di antara pengalaman yang

mengawali perubahan sikapnya adalah karena ikut serta dalam kelompok baru. Sejumlah besar responden menyatakan bahwa perubahan sikapnya terjadi sesudah terjadinya perpindahan tempat tinggal-- dan ini tampaknya menyebabkan timbulnya keanggotaan dalam berbagai kelompok baru.

Perubahan sikap dipengaruhi oleh semua perubahan hubungan kelompok yang ada pada individu. Dalam satu hal, perubahan dalam *keanggotaan* kelompoknya berperan. Perlu diingat bahwa kelompok keanggotaan seseorang merupakan kelompok di mana ia dapat melakukan hubungan tatap-muka langsung dengan anggota. Dalam hal lain, perubahan dalam kelompok *rujukan* individu (yakni kelompok yang diakuinya) dapat mengubah sikapnya. (Untuk eksperimen yang menampakkan pengaruh keanggotaan kelompok dan kelompok rujukan individu terhadap perubahan sikap, lihat Kotak 7.9).

KOTAK 7.9: Asrama, mahasiswi, dan perubahan sikap

Alberta dan Sidney Siegel, ketika berada di Stanford University, melakukan eksperimen lapangan untuk menguji anggapan bahwa kelompok keanggotaan dan kelompok rujukan seseorang mempengaruhi sikapnya.

Sekelompok anak asrama (kelompok *keanggotaan*) yang terdiri dari 28 mahasiswi tingkat awal yang menjadi responden. Pada akhir tahun, para mahasiswi ini menyatakan bahwa pilihan utamanya adalah "Row house" ("asrama bergengsi") yang berstatus tinggi (dulunya rumah perkumpulan mahasiswi) yang terletak "Asrama Frateran" sebagai tempat tinggal selama kuliah. Jadi, mereka sama-sama berbagi kelompok rujukan yang sama (kelompok Row house). Sembilan dari para mahasiswi ini berhasil tinggal di rumah tingkat selama tahun tersebut. Sembilan belas orang lainnya menghasilkan tahun tersebut di non-Row house.

Pada tahun kedua di perguruan tinggi, para mahasiswi tersebut diminta lagi untuk mendaftarkan diri agar dapat pindah tempat tinggal jika mereka ingin pindah untuk tahun berikutnya. Jika seorang mahasiswi ikut serta dalam pendaftaran ini, maka rumah pertama yang ia pilih dianggap (oleh para peneliti) sebagai kelompok rujukan yang diakuinya. Jika seorang responden tidak ikut serta, maka rumah tempat tinggalnya yang sekarang dianggap sebagai kelompok rujukan.

Para responden tersebut digolongkan menjadi tiga kelompok: Kelompok A: Responden yang telah berhasil tinggal di Row house dan yang tidak ingin keluar dari Row house untuk tahun berikutnya. Kelompok B: Responden yang tidak berhasil tinggal di Row house selama tahun kedua dan yang mencoba lagi untuk

tinggal di sini pada tahun berikutnya. Kelompok C. Responden yang tidak berhasil tinggal di Row house selama tahun kedua dan memilih tinggal di non-Row house selama tahun berikutnya.

Tabel berikut menampakkan ringkasan keanggotaan dan rujukan kelompok untuk kelompok A, B, dan C;

<i>Kelompok</i>	<i>Kel. rujukan asal</i>	<i>Kel. Keanggotaan</i>	<i>Kelompok Rujukan</i>
A	Row	Row	Row
B	Row	Non-Row	Row
C	Row	Non-Row	Non-Row

Gadis-gadis yang tinggal di Row house dikenal lebih otoriter (sebagaimana diukur melalui skala E-F; lihat Bab 6) dibandingkan dengan non-Row house. Lebih jauh diketahui bahwa di kampus ini ada penurunan umum dalam sikap orotiter mulai tahun awal kuliah sampai tahun kedua.

Diperkirakan bahwa (1) *kelompok A akan menampakkan perubahan paling sedikit*. Individu dalam kelompok ini menghabiskan tahun kedua dalam suatu kelompok yang umumnya tinggi kadar ke-otoriter-ananya. Kelompok keanggotaan ini (kelompok Row house) juga menjadi kelompok rujukan mereka. Jadi, sikap awal mereka diperkuat (2) *Kelompok C akan menampakkan perubahan terbesar*. Sebagai mahasiswa tahun kedua, individu dalam kelompok ini merupakan anggota kelompok yang biasanya rendah kadar ke-otoriter-ananya. Mereka juga mengubah kelompok rujukannya dari kelompok Row-house menjadi kelompok non-Row house, yakni dari kelompok yang umumnya tinggi kadar perubahannya. Individu dalam kelompok ini adalah anggota yang rendah dalam kadar ke-otoriter-ananya tetapi mereka mengidentifikasi diri sendiri dengan kelompok rujukan yang umumnya tinggi kadar ke-otoriter-ananya.

Perbandingan skor-skor E-F dari individu yang diperoleh selama tahun pertama kuliah dengan skor yang diperoleh pada tahun kedua mendukung hipotesis ini: Kelompok A paling menurun kadar ke- otoriter-ananya; kelompok C menurun paling banyak; kelompok B berubah dengan jumlah tengah-tengah (intermediate). Pengaruh kelompok *keanggotaan* itu sendiri terhadap perubahan sikap dikaji dengan membandingkan jumlah perubahan dalam kelompok A yang tinggal di sebuah Row house selama tahun kedua dengan jumlah perubahan dalam kelompok B dan C yang tinggal di non-Row house. Menurunnya ke-otoriter-an seharusnya lebih besar dalam kelompok B dan C (gabungan) daripada kelompok A. Hipotesis ini terbukti.

Pengaruh kelompok *rujukan* itu sendiri dalam mendorong perubahan sikap juga dikaji dengan membandingkan jumlah perubahan dalam kelompok gabungan A dan B, dimana Row house selalu menjadi kelompok rujukan mereka, dengan jumlah perubahan dalam kelompok C, yang kelompok rujukannya beralih dari

kelompok Row-house ke kelompok non-Row house. Sebagaimana diperkirakan, menurunnya kadar ke-otoriter-an lebih besar pada kelompok C dibandingkan dengan gabungan kelompok B dan C.

Sikap gadis-gadis tersebut ditentukan oleh kelompok tempat mereka menjadi anggota, oleh kelompok yang ingin mereka masuki, dan oleh kombinasi pengaruh kedua jenis kelompok ini.

Siegel, Alberta E., dan Diegel, S. Reference groups, membership groups, and attitude change. J. abnorm. soc. Psychol., 1957, 55, 360-364.

CIRI-CIRI KELOMPOK

Kajian-kajian yang telah kita tinjau menunjukkan bahwa perubahan dalam afiliasi kelompok individu sering menimbulkan perubahan dalam sikapnya. Akan tetapi, tentunya semua afiliasi kelompok baru sama-sama efektif dalam menimbulkan perubahan sikap. Kekuatan kelompok untuk mengubah sikap anggota baru sebagian merupakan fungsi ciri-ciri tertentu dalam kelompok. Kita akan membahas ciri-ciri kelompok dalam kaitan ini: (1) sifat norma kelompok; (2) hambatan bila akan meninggalkan kelompok; (3) efektifitas sistem pemantauan kelompok.

NORMA KELOMPOK. Kita akan membahas lagi masalah ini secara lebih terinci dalam bab 11 manakala membahas tentang penegakan norma. Istilah *norma kelompok* didefinisikan sebagai aturan yang berisi tentang sikap dan tindakan yang diharapkan dari anggota dalam keadaan-keadaan tertentu dan yang menetapkan konsekuensi bagi ketataan dan ketidak-taatan. Suatu aturan perilaku, sebagai sebuah norma, harus diterima oleh mayoritas kelompok. Perhatikan bahwa norma yang mengatur tentang bagaimana anggota kelompok diharapkan bertindak dan bagaimana mereka diharapkan berpikir.

Norma yang berkaitan dengan sikap dan tindakan yang sangat penting bagi kelompok akan dilaksanakan secara ketat. Penyimpangan dari norma sentral tersebut merupakan pelanggaran dan tidak akan ditolerir. Anggota baru harus terpaksa tunduk dan, menerima sikap yang disetujui (jika ia belum mempunyai sikap tersebut) atau ia terancam keluar dari kelompok.

HAMBATAN MANAKALA INGIN MENINGGALKAN KELOMPOK. Dalam kelompok sukarela, *kepaduan*, atau menarik-tidaknya kelompok secara keseluruhan bagi anggotanya, menjadi sumber "kekuasaan" bagi kelompok untuk "menertibkan" anggotanya. Karena itu, kita mengharapkan bahwa semakin terpadu suatu kelompok, semakin besarlah kadar konformitas terhadap norma kelompok tersebut. Dengan kata lain, si anggota baru yang merasa bahwa kelompok barunya tersebut menarik, akan cenderung mengubah sikapnya agar sesuai dengan norma kelompok.

Kelompok non-sukarela, yakni di mana anggotanya dipaksa untuk ikut serta tidak bisa keluar karena bila keluar bisanya akan terlalu besar (misalnya serikat sekerja), mungkin mempunyai kekuasaan "absolut" atas anggotanya. Hukuman terhadap mereka yang tidak menerima norma kelompok akan diberlakukan secara paksa, dan jika sistem pemantauan kelompok tersebut efektif, akan diperoleh kadar ketataan yang tinggi di antara para anggota.

EFEKTIFITAS PEMANTAUAN. Jika agen kelompok tidak bisa melakukan pengawasan terhadap anggotanya dan mendeteksi serta menghukum perilaku yang menyimpang, maka dampak norma mungkin akan sangat berkurang.

Efektifitas sistem pemantauan kelompok dipengaruhi oleh jarak pandang terhadap ekspresi perilaku suatu sikap. Jika suatu sikap biasanya dinyatakan hanya melalui perilaku pribadi saja, maka kelompok tidak dapat secara efektif memantau anggotanya agar menegakkan ketataan terhadap norma yang menentukan sikap yang "tepat". Argyle [1957] menemukan pengaruh situasi sosial yang lebih signifikan daripada siutasi pribadi. Ia memberikan tugas kepada kelompok yang beranggota dua orang agar menyepakati penilaian mereka mengenai suatu gambar. Salah satu dalam kelompok tersebut (rekan si peneliti) mengirimkan sejumlah pesan standar kepada orang yang naif tersebut. Pesan-pesan tersebut dirancang agar sangat berlawanan dengan penilaian responden yang naif tersebut. Dalam keadaan umum, responen yang naif tersebut memberikan penilaian

akhirnya dalam rapat tatap-muka dengan rekan (sekutu peneliti) tadi; dalam keadaan pribadi, ia memberikan penilaian akhir secara anonim kepada peneliti. Hasilnya disajikan dalam tabel 7.6.

TABEL 7.6: PERSENTASE RESPONDEN YANG BERUBAH OPINI DALAM KEADAAN UMUM DAN KEADAAN PRIBADI [Diadaptasikan dari Argyle, 1957]

Perubahan	Keadaan umum	Keadaan pribadi
Terhadap mitra	53.6	23.2
Tidak ada perubahan	34.5	72.6
Menjauh dari mitra	11.9	4.2

KETIDAKTAHUAN YANG BERSIFAT PLURALISTIK. Jika perilaku anggota kelompok tidak dapat secara efektif dipantau, maka dapat terjadi keadaan *ketidaktahuan pluralistik*, di mana "tidak ada yang yakin, tetapi di mana setiap orang yakin bahwa setiap orang lainnya yakin". Dalam kajian terdahulu terhadap "Elm Hollow", suatu masyarakat pedesaan, Schanck [1932] menemukan bahwa Gereja Metodis bersifat dominan. Norma-norma gereja ini melarang orang main kartu, merokok, dan minum (minuman keras). Pada waktu Schanck pertama kali meneliti sikap-sikap orang-orang Elm Hollow melalui wawancara dan angket, jawaban dari hampir setiap orang mencerminkan norma-norma gereja tersebut. Namun, sebelum ia meninggalkan masyarakat tersebut, ia main kartu dan mabuk-mabukan dengan beberapa orang-- di dalam ruang terkunci dan jendela tertutup. Setiap orang yakin bahwa ia sendirian dalam melanggar norma gereja.

Ketidaktahuan pluralistik mengakibatkan basa-basi di depan umum terhadap norma kelompok, dan kebandelan (melawan norma) pribadi. Dalam keadaan semacam ini, norma kelompok disebut norma "ideal" atau "khayalan"; norma-norma yang mangatur perilaku pribadi yang menyimpang disebut norma kelompok yang "riil" atau "nyata". Pembedaan ini mengabaikan fakta bahwa kedua jenis norma ini -- yang "ideal" dan yang "riil"-- memang mangatur perilaku. Di sini. Kita

lagi-lagi menghadapi situasi di mana ketidakseimbangan di antara "kognisi-kognisi afektif" seseorang dapat dipertahankan karena hal ini memenuhi keinginan (lihat Kotak 2.11, Bab 2). Bagi masyarakat Elm Hollow, menjaga diri dari main kartu dan minum (minuman keras) akan menyerang konsonansinya (penyesuaianya) dengan sikap "umum"nya-- namun langkah menjemukannya sifat ortodoks ini!

CIRI-CIRI KEANGGOTAAN

Tidak semua anggota kelompok sama dalam sifat keanggotaan mereka. Dan kadar penerimaan anggota baru dalam kelompok terhadap sikap yang ditentukan sebagai sikap yang sesuai dengan norma kelompok sebagiannya ditentukan oleh ciri-ciri keanggotaan. Dalam bagian ini kita akan membahas tiga ciri-ciri keanggotaan dan bagaimana ciri tersebut mempengaruhi kekuasaan kelompok dalam membentuk sikap anggotanya: (1) status anggota baru; (2) kadar penghargaan oleh anggota baru terhadap keanggotaan kelompok; (3) legitimasi yang dirasakan terhadap norma kelompok.

STATUS ANGGOTA. Homans [1950] menyajikan ringkasan sejumlah kajian kaitan antara popularitas seseorang dalam kelompok dengan seberapa jauh ia mengikuti norma kelompok: "Agar tingkatnya tinggi dalam kelompok, seseorang harus mengikuti semua normanya, dan norma tersebut haruslah norma nyata atau yang disahkan dalam kelompok dan bukan norma yang hanya diikuti secara basa-basi oleh kelompok".

Namun, perlu dicatat bahwa kajian mengenai kaitan antara status dengan ketaatan terhadap norma kelompok membiarkan suatu pertanyaan tak terjawab: Apakah seorang anggota yang berstatus tinggi mencapai tingkatnya tersebut dengan menaati (norma), ataukah ia menaati untuk memperoleh statusnya yang tinggi itu?

Seorang anggota baru dalam kelompok, yang tidak yakin mengenai statusnya, dapat menaati norma-- mungkin bahkan secara berlebihan-- untuk memenangkan popularitas. Status marjinal dari seorang pendaki sosial adalah mungkin yang menyebabkan timbulnya sifat ortodoks

sosial yang seringkali tampak. Seseorang dari kelas menengah yang "kebetulan menjadi kaya" dan yang bercita-cita memperoleh status kelas atas berupaya berlaku patut. Si aristokrat, yang sudah merasa aman dalam statusnya yang elit, akan dengan santai dan nyaman melanggar norma demi kenyamanannya.

Jadi, hubungan antara status dengan kadar ketatan terhadap norma kelompok dapat bersifat kurvilinier; yakni, kadar ketatan terhadap norma kelompok dapat meningkat bersama dengan semakin tingginya status sampai titik tertentu dan kemudian, dengan semakin naiknya status, ketatan dapat menurun. Akan dikutip sebuah kajian yang menggambarkan hal ini.

Hughes [1946] menggambarkan sebuah kelompok kerja dimana sekelompok pekerja lama telah menetapkan tingkat produksi standar yang harus diikuti oleh para pekerja baru. Hughes mengamati bahwa manakala pekerja baru tersebut telah diterima oleh kelompok, tekanannya berkurang untuk mengikuti tingkat produksi standar. "Tampaknya, seorang gadis yang secara sosial mapan dalam kelompok dapat secara konsisten sedikit melanggar tingkat produksi tersebut dengan hanya sindiran ringan sebagai hukumannya. Akan tetapi, orang luar yang melanggar tingkat tersebut akan dihukum lebih keras melalui comoohan dan caci maki; jika terus dilakukannya, dan jika asosiasi tersebut penting bagi mereka, mereka dapat dipaksa keluar dari pekerjaan".

Sebuah kajian oleh Sherif [1951] terhadap anak-anak lelaki dalam sebuah kamp eksperimen musim panas menunjukkan bahwa anak-anak yang paling tidak populer dalam kelompok lebih menaati norma daripada anak-anak yang populer. Temuan ini mungkin mencerminkan kemampuan anak-anak yang lebih populer tersebut untuk menyimpang dari norma kelompok tanpa khawatir dihukum, dan penggunaan ketatan oleh anak-anak yang tidak populer dalam rangka agar lebih diterima.

Apakah seseorang akan mengubah sikapnya manakala ia beralih kelompok tampaknya akan tergantung pada statusnya dalam kelompok baru.

VALUASI (PENILAIAN) KEANGGOTAAN. Kajian yang dilakukan oleh Kelley dan Volkart yang disebut sebelumnya (lihat halaman 542 di sini) menunjukkan bahwa penolakan terhadap perubahan sikap yang bermuara pada kelompok meningkat bersama dengan meningkatnya kadar penghargaan terhadap keanggotaan dalam kelompok. Temuan mereka menunjukkan juga bahwa anggota baru dalam kelompok akan lebih siap (mudah) menerima dan menggunakan sikap yang ditetapkan oleh suatu kelompok jika keanggotaannya sangat dihargai oleh mereka. Jika kelompok tersebut tidak penting bagi anggota baru tersebut, ia akan dengan mudah menerima risiko penolakan apabila ia menyimpang.

KEABSAHAN NORMA. Dampak norma kelompok terhadap anggota baru akan dipengaruhi oleh keyakinannya mengenai keabsahan norma. Jika ia yakin bahwa norma kelompok yang tertentu merupakan hal yang secara tidak patut campur tangan terhadap kebebasan pribadinya, maka ia mungkin menolak kelompok tersebut.

Dalam sebuah kajian secara nasional mengenai pemilu tahun 1956, Converse dan Campbell [1960] meneliti pengaruh norma politik pada empat jenis kelompok-- Katolik, Yahudi, Negro, dan serikat sekerja-- terhadap pemberian suara anggotanya. Para anggota ditanyai apakah mereka merasa bahwa organisasi "boleh saja" mewakili kelompok untuk mendukung perundungan dan calon politik yang relevan. Ternyata ada kaitan yang sangat erat antara keyakinan terhadap keabsahan norma politik kelompok dengan pemberian suara terhadap partai (yakni Demokrat) yang terutama disukai oleh kelompok. Dari mereka yang keyakinannya "kuat" terhadap keabsahan norma, 65 persen memilih partai Demokrat; dari mereka yang keyakinannya "lemah", hanya 41 persen yang memilih partai Demokrat. Ternyata juga bahwa anggota yang kadar pengenalan terhadap kelompoknya tinggi cenderung lebih merasa bahwa kegiatan politiknya absah dibandingkan dengan anggota yang cenderung merasa tidak terlalu kenal dengan kelompoknya. Namun, bagi kadar identifikasi (pengenalan) yang sebanding, hubungan tersebut di atas tetap ada antara

keyakinan terhadap legitimasi norma dengan pemberian suara yang sesuai dengan pilihan kelompok.

Sebagaimana dinyatakan oleh Converse dan Campbell, keyakinan anggota mengenai legitimasi norma politik akan dipengaruhi oleh keselarasan yang dirasakan antara pendirian pribadi dengan pendirian kelompok. Dengan kata lain, keyakinan terhadap legitimasi dapat merupakan akibat daripada merupakan sebab konformitas (penyesuaian) dengan norma politik kelompok. Namun, ada bukti yang menunjukkan bahwa "masalah legitimasi" ternyata mengukur nilai-nilai yang terlepas dari pilihan politik pribadi. Misalnya, anggota dari kedua kelompok keagamaan-- Katolik dan Yahudi-- lebih cenderung untuk mengatakan bahwa tekanan politik dari kelompok mereka tidak absah dibandingkan dengan anggota serikat sekerja dan Negro. Ini ditafsirkan sebagai cerminan doktrin Amerika mengenai pemisahan antara gereja dengan negara.

KAJIAN BENNINGTON COLLEGE. Kajian yang paling lengkap mengenai kaitan antara sifat keanggotaan individu dalam suatu kelompok dengan efektifitas kelompok dalam pengubahan sikapnya adalah kajian Bennington College oleh Newcomb [1943]. Kajian ini secara historis penting sebagai kajian pertama yang menggunakan metode wawancara berulang terhadap sampel responden untuk mengkaji perubahan sikap dalam waktu tertentu (metode panel).

Masyarakat Bennington college pada saat kajian tersebut dilakukan (1935-1939) merupakan masyarakat baru dan terpencil (kajian tersebut dimulai pada tahun pertama adanya kelas senior di sana). Para siswa umumnya berasal dari keluarga kota, yang berpendapatan kelas atas, yang sikap sosialnya konservatif. Para anggota staf pengajar utamanya liberal, sangat berkepentingan dengan masalah sosial, dan merasa bertanggung jawab untuk mendorong siswa agar mempunyai minat aktif dalam masalah sosial dan politik.

Dalam masyarakat college ini, kebanyakan siswa beralih sikap sosialnya, dari konservatisme pada tahun pertama menjadi liberalisme pada saat sudah senior. Misalnya, pemungutan suara secara tak resmi

pada para mahasiswa dalam kampanye pemilihan presiden tahun 1936 tampak bahwa ada banyak sekali perbedaan antara mahasiswa tahun pertama dengan mahasiswa senior. Sebagaimana tampak dalam Tabel 7.7, 62 persen mahasiswa kelas satu memilih Landon, calon dari partai Republik; sebaliknya, hanya 15 persen dari mahasiswa kelas senior yang memilih-nya. Roosevelt memperoleh hanya 29 persen suara dari siswa kelas satu, tetapi memperoleh mayoritas dari siswa senior. Suara untuk calon dari partai Sosialis dan Komunis meningkat dari 9 persen di antara siswa kelas satu menjadi 30 persen di antara siswa senior. Perhatikan juga bahwa pilihan politik dari siswa kelas satu sangat mirip pilihan orang-tuanya, sedangkan siswa senior sangat berlainan dengan pilihan orang-tuanya.

TABEL 7.: PILIHAN SISWA DAN ORANG-TUA (MENURUT TAHUN AKADEMIS) DALAM KAMPANYE PEMILIHAN PRESIDEN TAHUN 1936 [Dari Newcomb, 1943]

CALON	TAHUN PERTAMA		TAHUN KEDUA		YUNIOR DAN SENIOR	
	Siswa	Orang-tua	Siswa.	Orang tua	Siswa	Orang-tua
Landon (REP.)	62%	66%	43%	69%	15%	60%
Roosevelt (DEM)	29	26	42	22	54	35
Thomas (Sosialis) atau Browder (Komunis)	9	7	15	8	30	4

Sikap terhadap sembilan masalah khusus sosial dan ekonomi diukur secara tahunan selama empat tahun dijalankannya kajian tersebut. Kecenderungan rata-rata adalah juga dari konservatisme pada tahun pertama menjadi liberalisme pada tahun-tahun selanjutnya. Namun, kecenderungan ini tidak dijumpai pada semua siswa. Beberapa siswa berubah secara mencolok; yang lain ada yang tak berubah; yang lain lagi ada yang berbalikan dengan kecenderungan kelompok.

Newcomb mencari faktor-faktor yang berkaitan dengan perbedaan individual dan hal ini mendorongnya untuk mengkaji secara intensif 24

siswa senior yang liberal dan 19 yang kondervatif. Dalam wawancara, mereka diberi pertanyaan tentang kemiripan antara sikap mereka sendiri dengan sikap mayoritas kelas dan pemimpin, mengenai sikap orang-tua mereka dan kemiripan sikap mereka dengan orang-tuanya, dsb. Data kepribadian juga diperoleh dari kantor personalia dan dari psikiater di college.

Dari kajiannya mengenai dua kelompok ekstrem ini, Newcomb menyimpulkan bahwa alasan perubahan sikap dijumpai pada beberapa dan tidak dijumpai pada siswa lainnya, dan ini berkaitan dengan hubungan antara siswa tersebut dengan masyarakat college serta hubungannya dengan orang-tuanya.

Siswa senior yang liberal ternyata sangat termotivasi untuk bebas dari keluarganya dan ingin memperoleh kepemimpinan dan wibawa dalam kelompok college (wibawa dalam masyarakat college) ini cocok bagi siswa liberal. Dengan kata lain, mengenal kelompok college dan penyesuaian terhadap normanya mempunyai nilai instrumental bagi siswa-siswi ini (lihat Kotak 7.10).

KOTAK 7.10: Masyarakat liberal melahirkan orang liberal

Theodore M. Newcomb, seorang ahli psikologi sosial di University of Michigan, mengkaji akibat keanggotaan dalam suatu masyarakat college yang liberal (Bennington College) terhadap sikap politik siswa. Penelitian terhadap siswa yang arah perubahannya menuju ke mayoritas liberal menunjukkan bahwa sikap liberal mempunyai dua fungsi: sebagai alat memperoleh kebebasan dari orang-tua yang konservatif dan untuk memperoleh wibawa dalam masyarakat college.

Berikut adalah ringkasan dari wawancara dengan lima siswa liberal, yang menggambarkan fungsi ganda ini:

Saya menerima sikap liberal di sini karena saya selalu secara diam-diam merasa bahwa keluarga saya cupet dan tidak toleran, dan karena sikap tersebut (liberal) mempunyai nilai wibawa. Semua ini menjadi bagian dari kepribadian saya yang berkembang-- Sebelumnya, saya tidak pernah benar-benar menjadi bagian dari sesuatu hal. Namun, saya tidak bisa menerima sesuatu tanpa memeriksanya dulu, dan saya yakin bahwa saya memang bermaksud berubah.

Tidak memerlukan waktu lama bagi saya untuk melihat bahwa sikap liberal mempunyai nilai wibawa. Akan tetapi selama ini saya dalam hati merasa unggul dari orang-orang yang menginginkan sambutan publik. Pada saat saya mendapatkan

perasaan aman secara pribadi, saya dapat melihat bahwa hal ini tidak penting-- tidak cukup. Begitu banyak orang yang tidak mempunyai rasa aman sama sekali. Saya menjadi liberal terutama karena adanya nilai wibawa. Saya tetap liberal karena masalah yang berkisar di sekitar liberalisme penting sifatnya. Yang saya inginkan sekarang adalah bagaimana memecahkan masalah secara efektif.

Setiap pengaruh yang saya rasakan cenderung mendorong saya ke arah liberalisme: perasaan rendah diri, saya ingin terbebas dari orang-tua saya, dan saya ingin sekali menjadi pemimpin di sini.

Saya datang ke college ini untuk menjauhi keluarga saya, yang tidak pernah menghargai pikiran saya. Dengan menjadi radikal berarti saya mempunyai pendirian sendiri. Hal ini juga berarti bahwa saya mengenali fakultas dan siswanya yang sangat ingin saya tiru.

Tentunya ada tekanan sosial di sini untuk meninggalkan konservatisme Anda. Saya menyukainya, karena bagi saya hal ini menjadi alat untuk mencapai kebebasan dari keluarga saya. Jadi, mengubah sikap saya berarti seiring dengan dua hal yang sangat penting: menetapkan kebebasan saya sendiri dan secara bersamaan menjadi bagian dari organisme college.

Newcomb, T.M. Personality and social change: attitude formation in a student community. New York: Dryden, 1943.

Para siswa senior yang konservatif umumnya membela dirinya dalam hal profil kepribadiannya karena mereka merasa secara pribadi tidak mampu. Mereka yang merasa rendah harga-dirinya membela dirinya dengan menarik diri (dari masyarakat) dan dengan demikian tidak terpengaruh oleh masyarakat college tersebut. Mereka yang agak lebih tinggi harga dirinya membela diri dengan secara aktif menolak pengaruh masyarakat dan mempertahankan kaitan kekeluarganya (lihat kotak 7.11).

KOTAK 7.11: Masyarakat liberal melahirkan orang liberal kecuali jika memang tidak bisa

Para siswa dalam kajian Newcomb yang tidak berubah ke arah mayoritas liberal ternyata menolak masyarakat college atau memencarkan dirinya dari pengaruh masyarakat tersebut serta mempertahankan ketergantungan afiliasinya dengan orang-tuanya. Berikut ini ringkasan dari wawancara dengan lima siswa senior yang konservatif, yang menggambarkan adanya konflik antara "keluarga dan fakultas" yang dirasakan oleh siswa ini konservatif ini, dan pemecahan konflik tersebut dengan tetap mengikuti pilihan keluarganya.

Saya tidak setuju dengan semua siswa liberal yang ribut itu, tetapi saya takut dan saya tidak dapat. Jadi, saya membangun dinding dalam diri saya untuk menentang hal yang mereka katakan. Saya merasa tidak dapat bersaing dengan mereka, jadi saya putuskan untuk tetap mengikuti pendirian ayah saya. Setidaknya selama dua tahun saya kedap terhadap semua pengaruh college.

Saya akhirnya menyadari bahwa kebahagiaan ibu saya tergantung pada saya, dan hal terbaik yang dapat saya lakukan untuknya adalah melakukan berbagai hal bersamanya di rumah seseorang mungkin. Hal ini menyebabkan saya dalam banyak hal tidak terlibat dengan kegiatan college, dan saya tahu bahwa konservatisme saya adalah salah satunya. Akan tetapi hal tersebut tidak sedemikian penting sehingga membuat saya merasa tersisihkan. Jika Anda memang jujur dan tidak ofensif mengenai opini Anda, tak seorang pun sebenarnya yang keberatan di sini jika Anda tetap konservatif.

Saya adalah satu-satunya yang dimiliki ibu saya di dunia. Jika Anda menjadi liberal atau radikal di sini maka Anda dianggap super. Hal ini menempatkan saya pada posisi defensif, karena saya tidak mau menempatkan ibu saya di bawah saya dari segi intelektualitas, sebagaimana yang dilakukan oleh banyak siswa. Di luar hal ini, saya menyukai semua aspek kehidupan college.

Di sini perjuangan saya berkenaan dengan keluarga lawan fakultas. Pada saat saya merasa aman di sini, saya memutuskan untuk tidak membiarkan suasana college terlalu mempengaruhi saya. Setiap kali saya mencoba memberontak terhadap keluarga saya, saya merasa bahwa saya sangat bersalah, maka saya tetap mengikuti sikap orang-tua saya.

Saya ingin berpikir seperti para pimpinan college, tetapi saya tidak cukup berani dan tidak cukup mengetahui. Jadi kecenderungan di college tidak terlalu berarti buat saya; Saya bahkan tidak mengetahui apakah saya lebih konservatif dibandingkan lainnya ataukah tidak. Saya kira pengaruh keluarga saya sangat kuat untuk mengimbangi pengaruh college.

Newcomb, T.M., Personality and social change: attitude formation in a student community. New York: Dryden, 1943.

MENYIMPULKAN SECARA HATI-HATI. Perlu ditekankan bahwa temuan Newcomb bahwa efek pengalaman di college adalah mengubah siswa ke arah liberalisme hanya berlaku bagi college yang liberal. Dalam college yang konservatif kita tentunya akan menjumpai bahwa mayoritas siswa adalah ke arah semakin meningkatnya konservatisme politik-ekonomi. Sebagaimana sudah diketahui, siswa college datang terutama dari keluarga kelas menengah yang konservatif. Jadi, keluarga dan college yang konservatif akan cenderung

memperkuat satu sama lain untuk mendukung konservatisme. Beberapa siswa dari keluarga liberal dapat menampakkan konservatisme yang meningkat jika ia termotivasi untuk menentang keluarganya dan mengidentifikasi dirinya dengan masyarakat college yang konservatif; atau liberalisme semakin meningkat, jika ia bergantung pada keluarganya dan menutup dirinya dari pengaruh college. Inilah bahayanya jika kita menganggap ciri orang "liberal" atau "konservatif" mempunyai kepribadian yang begini atau begitu.

Di samping itu, liberalisme politik-ekonomi pada mayoritas masyarakat kelas atas di Bennington College hendaknya tidak ditafsirkan bahwa liberalisme tersebut hanya disebabkan oleh perjuangan agar diterima oleh kelompok atau untuk mencapai status. Fakultas memberikan kepada siswanya informasi baru mengenai masalah dan peristiwa politik dan ekonomi, dan mendorong mereka untuk berpikir secara serius mengenai masalah "Amerika yang dilanda depresi dan dunia yang terancam peperangan". Yang jelas, sikap para mahasiswa banyak yang berubah karena berubahnya kognisi mereka. Namun, "Suasana" liberal yang umum pada masyarakat college penting untuk mempengaruhi cara mereka *menafsirkan* informasi baru tersebut; fakta, sebagaimana berulang-ulang kita katakan, tidak berbicara sendiri. Misalnya, fakta mengenai Franco, Sang *Caudillo* Spanyol, cenderung membuat siswa Bennington College (yang umumnya Protestan dan liberal) anti-Franco; fakta yang sama, jika diberikan kepada siswa dalam college Katolik yang konservatif, sebagaimana dinyatakan oleh Newcomb, mendukung sikap pro-Franco mereka.

REKAPITULASI

Sikap seseorang cenderung berubah manakala ia pindah ke kelompok baru atau mengubah afiliasi kelompok. Efektifitas kelompok dalam mengarahkan seorang anggota baru untuk mengikuti "garis kelompok" ditentukan, antara lain, oleh sentralitas norma kelompok yang berkaitan dengan sikap, sejauh mana anggota baru bebas untuk meninggalkan kelompok, dan efektifitas kekuasaan pengawasan kelompok. Jika sebuah kelompok tidak bisa mengawasi anggotanya

secara efektif karena sikap menyimpang dapat dinyatakan secara pribadi, maka dapat berkembang suatu keadaan ketidak-tahuhan yang sifatnya pluralistik.

Ciri-ciri tertentu keanggotaan seseorang juga menentukan kekuasaan kelompok untuk memaksanya mengikuti norma kelompok. Jika seorang anggota baru merasa tidak pasti dengan statusnya, maka ia tampaknya akan menerima sikap yang berterima dan mendapatkan persetujuan kelompok dan dengan demikian menaikkan statusnya. Seberapa jauh anggota baru menghargai keanggotaannya dalam kelompok juga akan menentukan kekuasaan kelompok terhadapnya. Dan hanya jika anggota baru tersebut menerima keabsahan norma kelompok yang menentukan sikap tertentu, maka norma tersebut akan secara efektif mengatur perilakunya.

PETUNJUK 23: Efektifitas modifikasi perilaku yang dipaksakan dalam rangka menimbulkan perubahan sikap, merupakan fungsi keadaan yang berkaitan dengan pemakaian tersebut dan reaksi individu terhadapnya.

Tesis yang diajukan oleh Summer [1966], seorang sosiolog, sekarang pun masih dikutip untuk mendukung pernyataan bahwa kita tidak dapat melakukan perubahan sikap dan perilaku melalui hukum atau paksaan: "Perundangan tidak dapat melahirkan adat istiadat" dan "pandangan negara tidak dapat mengubah pandangan rakyat". Tesis ini diimbaukan baru-baru ini di Amerika Serikat oleh mereka yang menentang penyatuhan sekolah negeri, sebagaimana diatur melalui keputusan Pengadilan (Mahkamah) Agung tanggal 17 Mei 1954.

Baik teori maupun pengalaman menentang pendirian yang terhormat ini. Berbagai kajian mengenai akibat perubahan perilaku yang dipaksakan terhadap sasaran sikap jelas menunjukkan bahwa dapat dihasilkan perubahan besar dalam sikap. Dalam bagian ini kita akan membahas pengaruh dari dua jenis modifikasi perilaku yang dipaksakan terhadap sikap: (1) kontak akrab dengan anggota kelompok minoritas, yang dipaksakan terhadap individu melalui hukum atau karena keadaan; (2) Harus diekspresikannya di depan umum peranan

yang musti dilakukan, padahal sikap di dalamnya bertentangan dengan sikap nyata yang ada pada individu.

KONTAK YANG DIHARUSKAN DAN SIKAP ETNIK

Kontak yang diharuskan dengan sasaran sikap dapat memperkuat atau memperlemah sikap yang sudah ada, dapat menghasilkan perubahan yang selaras atau tidak selaras. Dengan kenal dapat timbul cinta atau benci. Kontak yang diharuskan juga dapat mengubah intensitas suatu sikap, meskipun jika valensinya tetap tidak berubah (lihat Kotak 7.12).

KOTAK 7.12: *Kontak dan intensitas sikap*

Louis Guttman dan Uriel G. Foa dari Hebrew University di Yerusalem telah menunjukkan bahwa kontak dengan anggota kelompok dapat mempengaruhi intensitas sikap terhadap kelompok, meskipun valensi sikap tersebut tetap tidak berubah.

Dilakukan survei lintas-sektor mengenai sikap masyarakat Israel terhadap pegawai negeri. Skala Guttman pada empat soal merupakan instrumen yang digunakan untuk mengukur valensi (lihat bab 5). Intensitas sikap juga diukur. Selain itu, setiap responden ditanyai: "Dalam bulan-bulan akhir-akhir ini, apakah Anda berkesempatan melakukan kontak dengan pejabat di kantor pemerintah?" Diberikan empat alternatif: banyak kontak, lumayan kontak, hampir tidak ada kontak, tidak ada kontak sama sekali.

Ternyata tidak dijumpai kaitan antara seberapa jauh kontak dengan valensi sikap terhadap pegawai negeri. Namun, sebagaimana tampak dalam tabel berikut, *intensitas sikap* tidak meningkat karena kontaknya meningkat, baik bagi orang yang sikapnya menyukai atau tidak menyukai pegawai negeri.

<i>Tingkat kontak</i>	<i>Persentil intensitas tengah</i>
Banyak kontak	63
Lumayan kontak	58
Hampir tidak ada kontak	39
Tidak ada kontak sama sekali	40

Para peneliti menyampaikan penafsiran berikut mengenai kaitan yang dilihatnya antara kontak dengan intensitas. Keyakinan mengenai pejabat pemerintah berdasarkan terutama pada dua sumber informasi: kontak langsung dan tak langsung (lisan dan melalui media massa). Mereka yang kesempatannya kecil atau

tidak ada untuk melakukan kontak langsung meniru sikap orang lain yang telah pernah melakukan kontak. Karena sikap diperoleh dengan melalui tangan kedua seperti tersebut di atas, maka sikap mereka cenderung kurang intens.

Kajian ini menunjukkan bahwa penting bagi kita untuk tidak hanya mengukur valensi melainkan juga intensitas dalam mengkaji perubahan sikap.

Guttman, L. dan Foa, U.G. Social contact and an inter-group attitude. Publ. Opin. Quart., 1951, 15, 43-53.

Efektifitas modifikasi perilaku yang dipaksakan tersebut tergantung pada beberapa faktor. Pertama, kontak yang dipaksakan dengan anggota kelompok minoritas cenderung untuk mengoreksi distorsi autistik (lihat bab 4). Apabila orang Negro dan kulit putih hidup bersama dalam lingkungan atau rumah apartemen yang sama, orang kulit putih akan mempunyai kesempatan untuk bertemu dan kenal dengan orang negro. Hal ini dapat membentuk keyakinan stereotip dan tidak valid yang mendukung sikap prasangka. Kedua, apabila diperlukan untuk bertahan terhadap objek yang "negatif", juga ada kecenderungan untuk berupaya menemukan aspek yang menyenangkan mengenai objek tersebut. Seorang tetangga kulit putih di lingkungan Negro-negro mungkin dapat mengatakan bahwa "orang Negro ternyata tidak seburuk itu", dalam situasi di mana si putih harus membela diri karena ia tinggal di lingkungan yang "campuran". Meskipun hal ini mula-mula hanya dapat merupakan alasan, tetapi karena adanya kecenderungan ke arah konsistensi sikap, maka hal tersebut akhirnya dapat menjadi bagian integral dari komponen keyakinan dan perasaan pada sikap individu tersebut terhadap negro.

DALAM KETENTARAAN. Selama Perang Dunia II, muncul suatu kesempatan untuk menguji akibat dari kontak yang dipaksakan antara Negro dan kulit putih-- yakni kontak yang ditentang oleh orang kulit putih. Pada suatu saat dalam perang tersebut, ada keperluan mendesak untuk menggantikan pasukan perang dalam Kancab Operasi Eropa. Karena kekurangan sumber daya manusia, Staf Jenderal Amerika menggunakan kebijakan baru dalam kaitannya dengan penggunaan tentara Negro. Daripada membentuk satuan infanteri yang semua anggotanya negro, tentara Negro yang menjadi sukarelawan

dimasukkan ke dalam peleton yang dipimpin oleh orang kulit putih dan mereka dimasukkan ke dalam 11 divisi tempur kulit putih.

Dilakukan survei sikap oleh yang Cabang Penelitian pada Devisi Pendidikan dan Informasi Ketentaraan [1952] baik sesudah maupun sebelum pelaksanaan kebijakan ini. Survei yang pertama menunjukkan bahwa mayoritas tentara kulit putih dan dua pertiga dari para pejabat kulit putih yang diharuskan memimpin orang Negro menentang pencampuran kelompok ini. Namun demikian, Staf Genderal terus melanjutkan kebijakan ini. Dua bulan sesudah tentara Negro ikut serta dalam kelompok kulit putih, survei kedua menunjukkan bahwa (1) 77 persen dari para pejabat kulit putih ternyata akhirnya menyukai peleton campuran tersebut dan tidak seorang pun yang menjadi semakin tidak suka; (2) lebih dari 80 persen beranggapan bahwa tentara Negro adalah pasukan tempur yang baik dan bahwa orang kulit putih dan Negro bergaul dengan baik satu sama lain; (3) hanya 7 persen dari tentara putih dalam peleton campuran tersebut yang mengatakan bahwa mereka sangat tidak menyukai kebijakan tentara campuran, sedangkan 62 persen tentara yang semuanya kulit putih menentang kebijakan tersebut. Sikap *ternyata* dapat dipaksa mengikuti perintah!

DALAM PROYEK PERUMAHAN. Deutsch dan Collins [1951] membandingkan hubungan Negro-kulit putih dalam dua jenis proyek perumahan-- yakni proyek terpadu di mana keluarga dimasukkan ke dalam apartemen tanpa kaitannya dengan ras, dan proyek terpisah di mana keluarga Negro dan kulit putih dimasukkan ke gedung-gedung yang berbeda dalam proyek tersebut. Sebuah sampel berjumlah 100 ibu rumah tangga kulit putih dan 25 Negro diwawancara dalam masing-masing dari empat proyek-- dua proyek terpadu dan dua proyek terpisah.

Salah satu hipotesis dasar dalam penelitian tersebut adalah bahwa dengan tinggal dalam proyek terpadu akan mengakibatkan lebih seringnya dan lebih akrabnya hubungan antarpersona antara negro dengan kulit putih dibandingkan bila mereka hidup dalam proyek yang terpisah. Datanya sangat mendukung hipotesis ini. Lebih dari 95 per-

sen ibu-ibu rumah tangga dalam dua proyek terpadu tersebut mengatakan bahwa seseorang yang pindah ke proyek tersebut "tampaknya akan harus mengenal orang-orang kulit berwarna dalam proyek tersebut". Sebaliknya, dalam kedua proyek yang terpisah tersebut, hanya 25 persen dari para ibu-ibu yang merasa bahwa tampaknya kecil kemungkinan untuk saling mengenal dengan orang kulit berwarna. Duapuluh tujuh persen dari para ibu dalam satu proyek terpadu dan 62 persen dari ibu-ibu dalam proyek lainnya menunjukkan bahwa setidaknya salah satu dari ibu-ibu yang mereka "kenal dengan sangat baik" adalah Negro. Tak satupun dari ibu-ibu dalam proyek terpisah tersebut yang memasukkan orang Negro ke dalam daftar orang yang dikenalnya dengan baik.

Apakah pengaruh dari adanya kontak yang sering dan akrab antara ibu-ibu Negro dan kulit putih dalam proyek terpadu? banyaknya ukuran sikap yang berbeda terhadap Negro yang diperoleh oleh Deutsch dan Collins semuanya menunjukkan bahwa ibu-ibu rumah tangga dalam proyek terpadu menjadi jauh kurang berprasangka dibandingkan dengan ibu-ibu dalam proyek terpisah. Keseluruhan manfaat bagi ibu-ibu dalam kedua jenis proyek (dapat dilihat pada tabel 7.8 (persentase ibu-ibu yang menyampaikan perubahan yang menyenangkan dikurangi persentase yang menyatakan perubahan yang tidak menyenangkan).

TABEL 7.8: PERUBAHAN SIKAP DAN KONTAK YANG DIPAKSAKAN [Data dari Ceutsch dan Collins, 1951]

SIKAP AWAL	PROYEK PERUMAHAN TERPADU, % DARI KEUNTUNGAN BERSIH		PROYEK PERUMAHAN TERPISAH, % DARI KEUNTUNGAN BERSIH	
	Koaltown	Socktown	Bakerville	Frankville
Sangat tidak menyenangkan	71	78	26	19
Lumayan menyenangkan	46	61	18	2
Menyenangkan	13	28	15	-18

Jelas bahwa manfaat keseluruhannya jauh lebih besar dalam proyek yang terpadu dibandingkan dengan yang terpisah. Deutsch dan Collins dapat menunjukkan bahwa perbedaan ini tidak dapat diperhitungkan dengan berdasarkan anggapan bahwa perbedaan tersebut ada sebelum ibu-ibu tersebut pindah ke dalam proyek tersebut.

Ukuran-ukuran terpisah pada ketiga komponen sikap diperoleh melalui pertanyaan wawancara dan skala penilaian. Datanya menunjukkan bahwa pengalaman hidup dalam proyek terpadu menghasilkan perubahan dalam arah yang positif pada ketiga komponen-- dalam keyakinan mengenai Negro, dalam perasaan mengenai Negro, dan dalam kecenderungan tindakan terhadap negro. Meskipun perubahan sikap tampaknya lebih besar terhadap Negro yang tinggal dalam proyek tersebut dibandingkan dengan terhadap Negro pada umumnya, terdapat bukti adanya perubahan yang besar dalam sikap terhadap negro secara umum juga.

Para peneliti ini menyimpulkan pekerjaan dan hasil kajian yang terkait sebagai berikut:

Prasangka tampaknya menghilang manakala orang yang berprasangka dibawa masuk ke situasi yang mengharuskan kontak antara mereka dengan sasaran (objek) prasangka, asalkan:

(a) bahwa perilaku objek prasangka adalah sedemikian rupa sehingga tidak sesuai dengan keyakinan orang yang berprasangka. Yakni, bahwa Negro yang melakukan kontak dengan orang yang berprasangka tersebut adalah Negro yang "malas", "bodoh", dan "nakal", dsb.

(b) bahwa keakraban dan kadar kontak dengan objek prasangka tidak sesuai dengan stereotip yang ada pada orang yang berprasangka, sehingga mengakibatkan pengalaman yang cukup dapat mengharuskannya menolak distorsi dan persepsi yang menonjol.

(c) bahwa kontak tersebut terjadi dalam kondisi yang menyebabkan perilaku yang tidak sesuai tersebut menjadi tampak relevan dengan dasar yang digunakan mengelompokkan objek prasangka. Jadi, jika seorang pelayan Negro dipandang sebagai orang yang bersih dan jujur, maka akan ada sedikit efek pada stereotip jika persepsi kebersihan dan kejujuran dikaitkan terutama dengan hal-hal yang dibutuhkan dalam situasi tersebut, dengan menggolongkan individu tersebut sebagai pelayan dan bukannya sebagai seorang Negro secara umum atau pelayan Negro.

(d) bahwa orang yang berprasangka mempunyai nilai-nilai atau dihadapkan kepada pengaruh sosial (misalnya nilai-nilai demokratis atau pengaruh sosial yang dikarenakan kebijakan seorang pejabat, lembaga negara) yang akan sangat bertentangan dengan ingatan yang tak terhapuskan mengenai prasangka yang tak beralasan.

DI TEMPAT KERJA. Kontak antarkelompok dalam situasi kerja nampaknya sangat kurang efektif untuk menghasilkan perubahan. Harding dan Hogrefe [1952] menemukan bahwa lebih banyak pegawai kulit putih di pasar swalayan yang pernah bekerja dengan Negro berdasarkan status yang sama ternyata mau (rela) melukukannya lagi dibandingkan mereka yang tidak pernah bekerja dengan negro sebelumnya. Namun, dijumpai bahwa tidak ada perubahan dalam kecenderungan tindakan lain terhadap Negro atau dalam perasaan terhadap Negro.

Hasil-hasil ini mengingatkan kita kepada bentuk anti-semitisme yang oleh kaum Yahudi di New York disebut "bayangan jam lima". Mitra usaha Yahudi dan non-Yahudi yang bekerja sama secara harmonis dan bersahabat selama jam-jam kerja dan berjalan sendiri-sendiri manakala jam menunjukkan pukul lima. Orang non-Yahudi jarang mau mengundang mitra usaha Yahudinya untuk menjadi anggota klub-nya, untuk mengundang mereka ke rumahnya, atau untuk membiarkan anak-anaknya bergaul secara sosial atau saling menikah dengan anak-anak mitra Yahudinya.

REAKSI TERHADAP LEMBAGA PELAKSANA. Perubahan dalam perilaku terhadap objek sikap tidak dipaksakan ke dalam "organisme yang kosong". Bagaimana individu tersebut dipengaruhi oleh perubahan perilaku yang dituntut darinya, yang dipaksakan kepadanya oleh otoritas (sumber yang berwenang) dari luar, akan dipengaruhi oleh orang macam apa dia, terutama menurut cara ia bereaksi secara khas kepada otoritas tersebut. Sebuah kajian oleh Mussen [1950] mencatat hal ini. Ia meneliti efek keanggotaan dalam kmp musim panas yang terpisah (tidak terpadu) terhadap sikap anak-anak kulit putih kepada orang Negro. Sikap anak-anak lelaki kulit putih diukur lebih dulu sebelum mereka meninggalkan rumah untuk mengikuti kamp dan diukur lagi empat minggu

kemudian, ketika kamp sudah selesai. Ukuran kepribadian dan data mengenai penyesuaian diri terhadap kehidupan kamp juga diperoleh.

Perbandingan skor sikap rata-rata pra-kamp dengan skor pasca-kamp menunjukkan adanya perbedaan individual yang mencolok dalam perubahan sikap. Dua puluh dari ke 106 anak laki-laki tersebut menampakkan penurunan prasangka yang signifikan, tetapi 27 dari mereka menampakkan adanya peningkatan.

Bagaimanakah kita memperhitungkan perbedaan yang mencolok ini di antara anak laki-laki dalam respons mereka terhadap pengalaman kamp? Mereka semua mengalami kontak yang dipaksakan dengan Negro dalam sebuah kamp di mana para orang dewasa yang memimpin kamp menegakkan norma kesamaan dan toleransi rasial. Mengapa 24 orang anak laki-laki menerima norma resmi kelompok kamp? Mengapa yang 27 orang menolaknya? Data kepribadian dan penyesuaian sosial yang diperoleh Mussen menunjukkan bahwa penerimaan dan penolakan anak-anak terhadap norma kelompok kamp merupakan fungsi dari identifikasinya dengan kelompok, Kemudian, identifikasi kelompok ini ternyata berkaitan dengan kecenderungan kepribadian yang lestari. (Inilah ilustrasi dramatik mengenai pentingnya faktor psikologis untuk menentukan tentang bagaimana seorang individu akan bereaksi secara berbeda dalam situasi sosial yang sama persis).

Menurut Mussen:

Dari sudut pandang penyesuaian sosial dalam situasi kamp, mereka yang prasangkanya kurang pada umumnya lebih puas dengan kehidupan kamp tersebut, tidak terlalu mengeluhkan hubungan antar-persona, dan menyukai mayoritas rekan-rekan yang sama-sama ikut kamp. Mereka lebih diterima oleh anak-anak lain, membentuk persahabatan yang lebih sedikit tetapi lebih akrab, dan dinilai lebih baik dalam "berhubungan" dengan anak lain. Dapat dianggap bahwa pengalaman berkemah merupakan hal yang bermanfaat bagi mereka; bahwa karena itulah mereka menerima norma sosial dari situasi baru tersebut, dan menjadi kurang berprasangka.

Anak-anak yang meningkat rasa prasangkanya menampakkan "sangat ingin menentang mereka yang berwenang, dan menampakkan

perasaan yang sangat agresif. Namun, mereka merasa bahwa peng-ekspresian agresi tersebut menyebabkan adanya hukuman, pembalasan dendam, dan larangan". Anak-anak yang berkurang rasa prasangkanya menampakkan pola yang berbeda. Mereka "secara relatif kurang mempunyai keinginan yang agresif dan tidak terlalu merasakan bahwa penyampaian agresi akan diikuti dengan hukuman dan pembalasan".

AKIBAT DARI KEHARUSAN BERPERAN

Orang seringkali menjumpai dirinya berada dalam situasi di mana norma perilaku mengharuskannya untuk bertindak kepada anggota kelompok minoritas atau kepada objek sikap lainnya menurut cara yang bertentangan dengan sikap pribadinya. Seorang profesor yang berprasangka terpaksa bersikap sopan kepada kolega Yahudi atau mahasiswa Negronya; jika ingin tetap bertahan, seorang usahawan yang berpendirian keras harus menarik dan melayani pelanggan dari semua bangsa, keyakinan, dan warna kulit; tamu kulit putih yang etnosentrisk harus menunjukkan suatu sedikit sopan santun kepada seorang Negro yang ternyata menjadi sesama tamu di rumah yang sama. Peranan yang sudah ditentukan secara kultural, yakni profesor, usahawan, dan tamu menentukan perilaku terhadap kelompok minoritas yang bertentangan dengan sikap pribadi profesor, usahawan dan si tamu yang berprasangka tersebut. Akankah sikap pribadi mereka terpengaruh oleh sikap publik yang harus mereka nyatakan? Pertanyaan ini adalah hal yang akan kita bahas dalam bagian ini.

BEBERAPA GAMBARAN DARI EKSPERIMENT. Dalam suatu kajian laboratorium mengenai pengaruh bermain peran terhadap Negro, Culbertson [1957] menjalankan skala sikap pra-eksperimen kepada sejumlah sampel untuk mengukur valensi sikap mereka terhadap pemanduan perumahan Negro-dan-kulit putih dan mengenai sikap mereka secara umum kepada Negro. Kemudian ia membagi respondennya menjadi kelompok yang berisi enam orang, di mana masing-masing kelompok terdiri dari tiga pemain peran dan tiga pengamat. Setiap pengamat diminta mengamati pemain peran tertentu.

Para pemain peran tersebut diberi tahu bahwa akan ada peningkatan yang mencolok dalam jumlah Negro di lingkungan mereka karena adanya pabrik baru. Telah digunakan kebijakan perumahan yang terpadu, dan sebuah program pendidikan direncanakan untuk meminimalkan bahaya ketegangan antaras dan antagonisme. Sewaktu memainkan peran tersebut, responden diminta untuk menganjurkan tema tertentu untuk program pendidikan yang benar-benar mendukung integrasi pemukiman. Sesudah selesainya sesi permainan peran tersebut, skala sikap asli diberikan lagi kepada responden.

Hasil kajian tersebut disajikan di Tabel 7.9. perhatikan bahwa persentase besar pemain peran menjadi lebih positif sikapnya terhadap integrasi dibandingkan pengamat. Perhatikan juga bahwa persentase pengamat lebih tinggi yang berubah sikap dibandingkan kelompok kontrol yang tidak mengamati sesi permainan peran tersebut. Akhirnya, perhatikan juga bahwa efek dari pengalaman bermain peran juga menyebar ke sikap responden terhadap Negro pada umumnya.

TABEL 7.9: PERMAINAN PERAN DAN SIKAP TERHADAP NEGRO [Dari Culbertson, 1957]

KELOMPOK	PERSENTASE PERUBAHAN SIKAP	
	Sikap terhadap perumahan terpadu	Sikap umum terhadap Negro
Pemain peran	66.7	76.1
Pengamat	42.9	56.8
Kontrol	11.1	21.1

Untuk contoh lain -- dalam hal ini contoh mengenai bagaimana permainan peran dapat mengubah keyakinan-- lihat Kotak 7.13.

KOTAK 7.13: *Mengatakan berarti meyakini*

Irving L. Janis dan bert T. King, ketika menjadi anggota staf pada Yale Communication and Attitude Change Program, mengkaji efek permainan peran terhadap perubahan keyakinan.

Dalam kajian yang pertama, mahasiswa diminta untuk melakukan pembicaraan informal yang didasarkan pada sebuah garis besar yang diberikan kepada mereka oleh para peneliti, yang mana pembicaraan tersebut menyampaikan argumentasi yang mendukung pendirian yang berbeda dengan keyakinannya dalam kenyataan. Dalam dua dari tiga masalah yang digunakan dalam kajian tersebut, para pemain peran melakukan perubahan ke arah yang dianjurkan dalam pembicaraan dibandingkan dengan kelompok pendengar yang pasif sebagai kelompok kontrol;. Pada masalah yang ketiga, kedua kelompok menampakkan tentang jumlah perubahan yang sama. Para mahasiswa yang telah menyampaikan pembicaraannya mengenai masalah tersebut menyampaikan ketidakpuasannya terhadap kinerjanya. Mereka cenderung untuk lebih mengikuti garis besar yang diajukan, melakukan sedikit upaya untuk merumuskan kembali pokok masalahnya, memberikan beberapa contoh, atau menyajikan argumentasi tambahan.

Temuannya menunjukkan adanya dua kemungkinan penjelasan mengenai efek permainan peran terhadap keyakinan seseorang.

1. Hipotesis "improvisasi": Keyakinan seseorang akan berubah jika ia ter dorong untuk memikirkan argumentasi dan himbauan baru dalam rangka meyakinkan orang lain untuk menggunakan suatu sudut pandang tertentu.
2. Hipotesis "kepuasan": Kepuasan terhadap kinerja dalam permainan peran memberikan manfaat tertentu yang mendukung keyakinan yang dinyatakan pada waktu memainkan peran tersebut.

Kedua hipotesis ini diteliti dalam kajian yang kedua. Di sini, mahasiswa secara acak dimasukkan ke dalam berbagai kelompok eksperimen (sesudah diberi tes opini mengenai masalah tugas militer), dan dihadapkan kepada komunikasi persuasif. Isi komunikasi tersebut adalah menyampaikan argumentasi bahwa (1) lebih dari 90 persen dari semua mahasiswa akan dikenai wajib militer satu tahun menjelang lulus; (2) mayoritas mahasiswa akan diminta untuk bertugas setidaknya tiga tahun di Angkatan bersenjata (satu tahun lebih lama dibandingkan jangka waktu yang diminta).

Digunakan dua kelompok peran yang berbeda: Responden dalam kelompok A harus melakukan pembicaraan impromptu (langsung tanpa rencana), tanpa menggunakan komunikasi, langsung sesudah membacanya. Pada waktu menyampaikan pembicaraannya, responden diminta untuk memainkan peran sebagai pendukung yang setia bagi sudut pandang yang dinyatakan dalam komunikasi. Responden dalam kelompok B diberikan pembicaraan yang lebih mudah yang diharapkan mengarah ke perasaan puas terhadap kinerjanya. Mereka diminta hanya untuk membaca keras-kras konsep yang sudah dipersiapkan.

Responden dalam kelompok B, sebagaimana diharapkan, ternyata lebih merasa puas dengan kinerjanya dibandingkan dengan responden dalam kelompok A. Jadi, hipotesis "kepuasan" dapat memperkirakan lebih banyak perubahan dalam kelompok B. Hipotesis "improvisasi" menghasilkan prediksi yang berlawanan.

Perubahan netto dalam opini tampak dalam Tabel berikut:

Perkiraan :	Improvisasi Kelompok A	Kepuasan Kelompok B
Lamanya para wajib militer bertugas	41%	27%
Peluang penundaan tugas	44	26

Menurut para peneliti, "Tampaknya dimungkinkan bahwa ada penurunan dalam hal penolakan psikologis manakala seseorang menganggap bahwa argumentasi persuasif yang muncul dari orang lain adalah gagasannya sendiri".

Janis, I.L. dan King, B.T. The influence of role-playing on opinion change. J. abnorm. soc. Psychol., 1954, 49, 211- 218.

King, B.T. dan Janis, I.L. Comparison of the effectiveness of improvised versus non improvised role playing in producing opinion changes. Human Relat., 1956, 9, 177-186.

Pengaruh permainan peran di mana kita mengekspresikan di depan umum sikap-sikap yang bertentangan dengan sikap pribadi kita tampaknya dapat mengarahkan individu untuk bersikap seperti yang dinyatakannya di depan umum. (Dalam kaitan ini lihat pembahasan mengenai efek komitmen umum dalam bab ini). "Bermain peran" dapat menimbulkan efek permanen.

Jika pemain peran diberi penghargaan melalui restu (persetujuan), maka ia akan lebih mudah beralih menurut arah sikap yang ia nyatakan dalam permainan peranannya; jika ia tidak mendapat penghargaan, maka ia tidak akan semudah itu berubah sikap (lihat Kotak 7.14). Dengan kata lain, tampaknya bahwa permainan peran cenderung mengakibatkan perubahan sikap apabila ada *dukungan sosial* bagi permainan peran tersebut.

KOTAK 7.14: Mengatakan berarti meyakini, jika pendengar menghargai perkataan Anda tersebut.

William A. Scott, seorang ahli psikologi sosial di University of Colorado, telah mengkaji efek pemberian penghargaan kepada ekspresi verbal terhadap perubahan sikap.

Dalam salah satu kajian, beberapa pasang mahasiswa dipilih dari kelas psikologi yang berbeda untuk berdebat mengenai tiga masalah yang berbeda yang sebelumnya sudah mereka sikapi. Para anggota kedua kelompok diminta berargumentasi dan mendukung posisi yang *bertentangan* dengan sikap yang lebih mereka suka. Pemegang debat tersebut ditentukan melalui pemungutan suara dari anggota kelas. Namun, peneliti sebenarnya memanipulasi pemungutan suara tersebut agar supaya anggota yang sudah ditentukan sebelumnya yang "menang". Tes sikap yang diberikan belakangan menampilkan bahwa para "pemegang" berubah sikap menurut arah posisi yang telah mereka pertahankan dalam perdebatan. Para "pencundang" (yang kalah) tidak menampakkan perubahan signifikan dibandingkan dengan kelompok kontrol yang menjadi anggota pendengar. Memang, sebagaimana tampak dalam tabel berikut, sedikit tampak bahwa sikap awal para "pecundang" mungkin telah lebih dulu *diperkuat* sebelumnya. (sewaktu membaca Tabel ini, perubahan positif rata-rata merupakan perubahan menurut arah yang dianjurkan dalam perdebatan; perubahan positif rata-rata merupakan perubahan menurut arah yang berlawanan dengan sikap yang dipertahankan dalam perdebatan. Perubahan sikap diukur menurut skala tujuh titik).

	"Pemegang"	"Pecundang"	Kontrol
Persentase responden yang berubah menurut arah yang berlawanan dengan opini awal	58	19	31
Perubahan rata-rata dalam posisi skala	+1.25	-.17	.+31

Dalam kajian yang belakangan, Scott memperkuat hasil ini dan lebih jauh menemukan bahwa perubahan sikap pada pemenang perdebatan tetap ada setidaknya selama 10 hari.

Hasil ini menunjukkan bahwa permainan peran akan menyebabkan perubahan sikap hanya jika individu tersebut menerima penghargaan karena menyampaikan pandangannya di depan umum, yang berbeda dengan sikap pribadinya. Sekali lagi kita diingatkan mengenai pentingnya peranan keinginan dalam perkembangan dan perubahan sikap.

Scott, W.A. Attitude Change through reward of verbal behavior. J. abnorm. soc. Psychol., 1957, 55, 72-75.

Scott, W.A. Attitude change by response reinforcement: replication and extension. Sociometry., 1959, 22, 328- 335.

SEBUAH TEORI MENGEAI DISONANSI KOGNITIF. Festinger [1957] telah mengembangkan sebuah teori mengenai *disonansi kognitif* yang mempunyai sejumlah akibat yang menarik bagi perubahan sikap. Teori disonansi kognitif menyatakan bahwa: "dua kognisi berada dalam hubungan disonansi jika, dengan hanya mempertimbangkan keduanya saja, penghargaan terhadap satu unsur melibatkan lainnya". Misalnya, keyakinan bahwa semua manusia sama di mata Tuhan dengan keyakinan bahwa Negro tidak boleh dibiarkan bersembahyang di gereja kita, keduanya merupakan kaitan disonansi karena *penghargaan* terhadap keyakinan yang kedua secara logis merupakan ikutan dari yang pertama. Teori tersebut menyatakan lebih lanjut bahwa "disonansi, yang secara psikologis tidak mengenakkan, akan mendorong seseorang untuk mencoba mengurangi disonansi (ketidakselaras) dan mencapai konsonansi (keselarasan).

Pemberlakuan teori ini secara langsung terhadap fenomena perubahan sikap melalui modifikasi perilaku yang dipaksakan dan melalui permainan peran tampak jelas. Jika, melalui salah satu dari dua cara ini, individu terarahkan untuk menyatakan sikap yang senjang dengan sikap pribadinya dalam kenyataan, maka timbullah dalam dirinya suatu keadaan disonansi. Keadaan yang tidak nyaman ini dapat dikurangi dengan berbagai cara, dan salah satunya adalah dengan mengubah sikap sehingga lebih cocok dengan pernyataan yang ditampakkan. (Untuk kajian yang menunjukkan adanya akibat yang tak terduga pada disonansi antara keyakinan dengan tindakan, lihat Kotak 7.15).

KOTAK 7.15 : *Dua puluh keping perak*

Jika Anda ingin membeli keyakinan seseorang, berapa anda harus membayarnya? Pertanyaan ini diteliti oleh Leon Festinger dan J.M. Carlsmith, seorang ahli psikologi sosial dari Stanford University. Telah diuji perumusan teori disonansi kognitif berikut ini yang diajukan oleh Festinger.

1. Jika seorang individu terpaksa bertindak secara berlawanan dengan sikap pribadinya, maka ia akan mengalami disonansi.
2. Jika dorongan "eksternal" yang memaksanya bertindak berlawanan dengan sikapnya tersebut amat sangat kuat, maka disonansinya akan *minimal*; jika

dorongannya *lemah*-- sekedar mendorongnya bertindak maka disonansinya akan *maksimal*.

3. Salah satu cara untuk mengurangi disonansi adalah bahwa individu harus mengubah sikapnya agar selaras dengan tindakannya. Karena tekanan untuk mengurangi disonansi merupakan fungsi besarnya disonansi, maka *perubahan sikap haruslah yang sebesar-besarnya apabila dorongan yang digunakan untuk menimbulkan tindakan hanya sekedar minimum dan cukupan*.

Tiga kelompok 20 mahasiswa setingkat sarjana muda digunakan sebagai responden. Dalam "Kondisi Satu dolar", responden mula-mula diminta untuk melakukan tugas yang sifatnya mengulang dan monoton. Kemudian ia disewa oleh peneliti sebagai seorang "asisten" dan dibayar satu dolar agar menceritakan kepada seorang mahasiswa yang sedang menunggu bahwa tugasnya menarik dan menyenangkan. Dalam "kondisi Satu Dolar" tersebut para responden disewa dan dibayar dua puluh dolar untuk melakukan hal yang sama. Responden kontrol hanya sekedar menjalankan tugas yang monoton.

Wawancara pascaeksperimen dilakukan untuk meneliti sikap responden terhadap tugas tersebut. Pewawancara dikenali sebagai seorang anggota departemen psikologi yang melakukan kajian eksperimen dimana mahasiswa psikologi dasar diminta untuk menjadi responden. Tujuan yang sebenarnya dari wawancara tersebut adalah untuk memperoleh ekspresi yang valid mengenai sikap pribadi responden.

Hasilnya mendukung teori. Responden Satu dolar telah mengimbau dirinya sendiri bahwa tugas tersebut benar-benar menarik dan menyenangkan. Responden Dua puluh Dolar tidak mengubah opini pribadi mereka sebagaimana diperiksa dari kelompok kontrol.

Secara sederhana, hasil-hasil kajian ini dapat ditafsirkan sebagai berikut. Jika seseorang dibayar agar bertindak yang berlawanan dengan keyakinanya dan suapannya kecil, ia akan mengatakan kepada dirinya sendiri: "Saya dibeli (dibayar) dengan bayaran yang remeh". Untuk menegangkan perasaannya bahwa ia hanya seorang "suapan murah", ia akan cenderung untuk merasa bahwa tindakannya bukan karena bayaran yang kecil tersebut melainkan karena ia benar-benar meyakini hal yang dilakukannya. Sebaliknya, jika ia dibayar besar, ia akan cenderung menjelaskan tindakannya dengan mengatakan kepada dirinya sendiri: "Tak seorangpun menolak jumlah uang seperti ini-- *siapapun akan melakukan hal yang sama*", dan karenanya ia tidak akan merasa perlu menandingi ancaman terhadap harga dirinya dengan mengubah sikapnya.

Festinger, L. dan Carlsmith, J.M. Cognitive consequences of forced compliance. J. abnorm. soc. Psychol. 1959, 58, 203-210.

REKAPITULASI

Modifikasi tindakan yang dipaksakan kepada seseorang terhadap suatu objek dapat timbul dalam dua cara: individu mungkin terlibat ke

dalam kontak yang akrab dengan objek melalui hukum atau karena keadaan; ia mungkin dipaksa oleh yang berwenang, oleh norma sosial, atau oleh karena ada penghargaan terhadap permainan peran di mana ia mengekspresikan suatu sikap yang berlawanan dengan sikap nyatanya.

Efektifitas kontak yang dipaksakan tergantung pada keadaan kontak yang dipaksakan tersebut dan pada reaksi individu terhadap otoritas yang memaksakan. Permainan peran dapat menghasilkan perubahan jika individu melihat bahwa sikap yang dinyatakannya di depan umum didukung secara sosial.

Teori disonansi kognitif menyatakan bahwa perubahan sikap yang dihasilkan melalui modifikasi tindakan yang dipaksakan merupakan akibat dari keadaan disonansi yang tidak menyenangkan dan yang tergerakkan manakala seorang individu membuat pernyataan di depan umum atau melakukan sesuatu yang berlawanan dengan sikap pribadinya. Salah satu cara untuk mengurangi keadaan disonansi ini adalah dengan mengubah sikap pribadi agar serasi dengan sikap yang dinyatakannya di depan umum.

PETUNJUK 24 : *Efektifitas teknik perubahan kepribadian untuk menghasilkan perubahan sikap tergantung pada sesuai-tidaknya teknik tersebut dengan fungsi sikap bagi kepribadian tersebut.*

Sebagaimana telah kita lihat, sikap yang dipunyai oleh seseorang "digunakan" olehnya dalam berbagai cara: Sikap tersebut dapat membantunya dalam upayanya mencari makna, sikap tersebut dapat memungkinkannya untuk mempertahankan konsep pribadinya. Dengan mempunyai sikap yang berprasangka, orang yang pendiriannya kuat mampu mempertahankan dirinya dari impuls yang tidak berterima seperti rasa permusuhan, agresif yang sifatnya seksual dengan memproyeksikannya kepada anggota kelompok minoritas. (Lihat pembahasan mengenai sifat fungsional prasangka di Bab 6). Sebagaimana dinyatakan oleh Ackerman dan Jahoda [1956] dalam kajian mereka mengenai anti-semitisme pada orang-orang yang sedang menjalani terapi psikoanalitis:

Mekanisme proyeksi menembus keseluruhan kepribadian seorang yang anti-Yahudi. Bagi orang yang anti-Yahudi tersebut, Yahudi merupakan noda kotor Rorschach yang hidup. Kualitasnya sangat bersifat ganda dan tidak konsisten, sangat taksa dan tidak tentu, sehingga menyebabkan si anti-Yahudi tersebut memuatnya melihat segala hal semaunya dalam diri si Yahudi.

Dalam tahun-tahun akhir-akhir ini ada peningkatan minat untuk meneliti kemungkinan untuk mengubah sikap dengan mengubah kepribadian. Untuk kajian lebih awal yang menggambarkan penggunaan teknik psikoterapi standar bagi "anak bermasalah" dan menghasilkan perubahan dalam sikap rasial, lihat Kotak 7.16.

KOTAK 7.16: Toleransi melalui terapi

Virginia M. Axline melakukan sederetan sesi terapi bermain untuk "anak bermasalah" yang berusia tujuh tahun, yang sangat suka menyendiri atau secara agresif sangat anti-bergaul. Dalam sesi-sesi permainan yang sifatnya permisif dan tidak terarah, anak-anak tersebut harus tunduk kepada beberapa aturan dan mampu mengekspresikan perasaan dan impulsnya dengan hanya sedikit rasa takut dihukum. Satu kelompok terapi terdiri dari Louise, Perry, Robbin, dan June. June adalah seorang anak Negro; lainnya anak kulit putih.

Dalam salah satu sesinya, Perry dan Louise sedang melukis. June menoleh dan memegang meja kecil dari rumah boneka. "Ini meja untuk minum". Pada saat ia menggapainya, ia menyenggol lengan Robbin sehingga ia menumpahkan nampan yang membawa "minuman" tersebut.

"Oh Tuhan", teriak Robbin, "Kamu Negro sialan. Kamu menumpahkan nampannya! Hal ini membuat saya marah dan saya dapat meludahimu!"

June mundur. Mukanya merah padam. "Saya bukan Negro!" teriaknya. "Jadi kamu itu apa?", tanya Robbin. June memandang dirinya dengan sedih. "Saya...saya...adalah orang!" katanya.

Ruang bermain tersebut menjadi hening. Ketiga anak lain menoleh dan memandang June.

"Oh", kata Robbin. Masih hening. Robbin memandang ke bawah. Ia berdiri dan duduk di ujung kotak pasir. Ia memasukkan tangannya ke dalam pasir, mengaduk-aduknya dengan jarinya. June berdiri diam di tengah ruangan memandang Robbin. Robbin memandangnya lagi. "Maaf, June", akhirnya ia berkata.

"Tidak apa-apa", kata June. Hening lagi dalam ruang tersebut. June menoleh kepada lainnya-- pergi ke rumah boneka dan memilih-milih sesuatu sampai ia

menemukan boneka Negro kecil. Ia memegangnya ditangannya dan memandanginya. Robbin masih duduk di tempatnya tadi memandangi June dengan ekspresi aneh di wajahnya.

June mengambil boneka putih, memegangi boneka putih dan boneka Negro tersebut berdampingan, memandanginya lama-lama. Ia mengambil tempat tidur mainan dari dalam rumah boneka dan meletakkan boneka putihnya di atasnya dengan hati-hati. Kemudian ia mendelik melihat boneka Negronya. Ia meletakkannya di atas meja, mengambil palu kayu dan memukuli boneka tersebut dengan kejam. "Singkirkan si Negro tua!" teriaknya. "Negro tua kotor. Negro hitam tua dan dibenci!".

Robbin berdiri dan memandanginya. "June!" katanya. "June! Ia adalah orang!"

"Oh", kata June dalam nada putus asa, "Maaf". Ia mengambil boneka Negro tersebut. Ia memandang Robbin lagi. "Bolehkah saya..." tanyanya, kemudian ragu-ragu. "Apa", tanya Robbin. "Bolehkah saya menempatkannya di tempat tidur yang sama dengan boneka cantik tersebut?"

Robbin mendatanginya dan memandangi boneka putih itu di tempat tidur tersebut dan boneka coklat di tangan June. Ia memikirkannya lama sekali. Perry dan Louise meninggalkan lukisan mereka dan ikut melihat juga. Mereka semua berkumpul di sekeliling June, yang masih memegangi boneka Negronya.

"Apakah--apakah ada tempat tidur lain?" tanya Perry. "Setiap orang harus tidur di bed-nya sendiri. Tidak ada dua orang yang tidur bersama".

"Saya tidur dengan kakak saya", kata Louise, "dan tidak apa-apa".

Robbin membungkuk dan mencari-cari sesuatu di kotak mainan. Ia menemukan bed lain. June mengamatinya diam-diam. Air mata merebak di matanya".

"Ini ada bed lain", kata Robbin kepada June. June mengulurkan boneka tersebut kepadanya. Robbin tidak menyentuh boneka itu.

Perry mengulurkan tangannya untuk mengambil bed tersebut. Robbin menariknya. Ia mendelik kepada Perry. "Kamu jangan ikut-ikut", katanya dengan kasar.

Kemudian ia memandang June dan memintanya dengan lembut, "Di mana ia ingin tidur, June? Apakah ia menginginkan bed tersebut untuknya sendiri? Atau apakah ia ingin tidur dengan boneka putih tersebut?"

June tidak mau mengalah. Ia mengedip agar airmatanya masuk lagi dan terus mengulurkan boneka tersebut kepada Robbin.

Akhirnya Robbin mengambilnya, menempatkannya di bed sendirian, cepat mengambilnya lagi, melemparkan bed yang kosong tersebut dengan kasar dan menaruh boneka Negro tersebut di bed dengan yang putih. June tersenyum cerah.

"Mengapa kamu lakukan itu?" tanya Perry. "Saya tahu mengapa", kata Louise. "Saya senang kamu melakukannya, Robbin".

"Mengapa kamu lakukan itu?" tanya Perry lagi.

Robbin menggoyangkan bahunya dan duduk lagi di ujung kotak pasir.

"Saya tahu mengapa ia melakukannya", kata Louise, "Kamu tidak ingin June menangis. Ya, kan?" "Tidak", kata Robbin, menggelengkan kepalanya. "Pokoknya, menurut saya kamu gila", kata Perry, dan ia pergi mengambil bed yang lain tadi. Ia membawanya kembali dan mengulurkan tangan untuk mengambil boneka Negro tersebut. Robbin mencengkeram lengannya.

"Biarkan itu!" teriaknya. "Singkirkan tanganmu!". "Mereka masing-masing harus punya bed sendiri!" teriak Perry. "Biarkan!" teriak Robbin. "Biarkan!".

Kelompok itu terpecah lagi. Robbin merangkak ke dalam kotak pasir dan duduk dengan memunggungi yang lain. June duduk di meja dan memutar-mutar bola lempung di tangannya Louise dan Perry kembali ke lukisan mereka. Tak ada yang bicara. Ketika waktu istirahat tiba, mereka pergi dengan diam. June kembali ke ruang kelas dengan Perry dan Louise dan mereka mengobrol dengan senang bersama. Robbin berjalan sendirian.

Dalam sesi-sesi terapi bermain lainnya, muncul konflik "rasial" lain dan dipecahkan. Namun, sesudah sesi ke tujuh, konflik tersebut hilang. Mereka semua tampaknya sudah menerima satu sama lain. Perubahan sikap etnis ini, menurut peneliti, terbawa ke kelas.

Temuan ini, di samping dramatis, harus ditafsirkan dengan hati-hati. Tidak jelas apakah sesi terapi bermain itu menghasilkan perubahan kepribadian--menurunnya rasa permusuhan secara umum. Penafsiran alternatif mungkin adalah bahwa "kontak yang dipaksakan" antara anak kulit putih dengan Negro mengarah ke perubahan khusus dalam sikap rasial pada anak-anak kulit putih.

Axline, Virginia M. Play therapy and race conflict in young children. J. abnorm. soc. Psychol. PY, 1948, 300-310.

KEBANGGAAN DAN PRASANGKA

Dalam sederetan penelitian, Katz dan rekan-rekannya telah mengkaji peranan mawas diri dan membela diri dalam sikap rasial dan dalam mengubah sikap rasial. Dalam salah satu kajian, Katz, Sarnoff, dan McClintock [1956] membandingkan efektifitas himbauan informatif faktual dan prosedur mawas diri. Mereka menemukan bahwa sikap yang tidak menyenangkan terhadap Negro bukan berubah karena himbauan faktual dan informatif. Sebagaimana dinyatakan oleh para peneliti ini:

Upaya untuk mengubah individu yang ego-defensif" (membela ego) tersebut yang didasarkan pada logika [himbauan rasional] sebenarnya

dapat memperkuat sikapnya yang lama. Himbauan ini sebenarnya mengandung asumsi (a) bahwa individu menginginkan pengetahuan duniawi yang lebih lengkap dan cermat, atau (b) ia terutama berkepentingan untuk memaksimalkan pemuasan kebutuhannya. Namun, jika ia terutama berkepentingan untuk menghindari agar tidak secara langsung menghadapi konflik internalnya sendiri, maka ia akan melindungi dirinya dari kemungkinan tersebut pada saat ia merasakan adanya upaya untuk membuatnya berubah. Penolakan yang ditimbulkan dalam rangka melindungi egonya mengakibatkan suatu penolakan menyeluruh pada situasi perubahan dan pengukuhan sikap yang sifatnya pengukuhan emosional. Meskipun kita mengetahui pentingnya penolakan dalam konteks lain, kita telah menganggap remeh peranannya dalam perubahan sikap. Jadi, persuasi dan propaganda dapat mempunyai efek positif daripada negatif.

Para peneliti menggambarkan prosedur mawas diri tersebut sebagai berikut:

Pada bagian pertama dari penyajian ini, secara umum kita menggambarkan dinamika pencarian kambing hitam, proyeksi, dan kompensasi dalam kaitannya dengan pengembangan sikap anti minoritas. Kemudian kita menyajikan sebuah sejarah kasus mengenai seorang mahasiswa untuk menggambarkan tentang bagaimana mekanisme pertahanan (pembelaan diri) ini merupakan dasar dari prasangka etnisnya.

Bahan yang mengandung penafsiran ternyata efektif untuk menghasilkan sikap yang lebih toleran terhadap Negro bagi orang-orang yang pertahanan-dirinya rendah dan moderat. Namun, responden yang pertahanan dirinya tinggi ternyata tidak berubah. Penafsiran terhadap hal ini adalah bahwa hal tersebut disebabkan adanya penolakan: bahan tersebut dianggap sangat mengkhawatirkan bagi seseorang yang tinggi pertahanan-dirinya sehingga ditolak. Si "Pembela ego" yang kadarnya tinggi tersebut perlu mempertahankan prasangkanya untuk menjaga kebanggaan dirinya.

Juga ditemukan bahwa bahan mawas-diri, sebagaimana telah diperkirakan, mempunyai efek yang lebih besar dengan berlalunya waktu, dibandingkan bahan informasi. Perkiraan mengenai "efek yang tak terbayangkan" (lihat sub-judul "sumber informasi" dalam bab ini) untuk perosedur mawas-diri didasarkan atas gagasan bahwa perubahan

kepribadian yang "lebih dalam" akan dihasilkan melalui bahan ini dan bahwa perubahan ini perlu waktu lama terjadinya.

Anggapan bahwa berkurangnya prasangka yang dihasilkan melalui prosedur mawas-diri yang merupakan suatu terobosan terhadap pertahanan diri, didasarkan pada tiga alasan: Pertama, sifat bahan tersebut direncanakan dengan sengaja untuk menggambarkan sifat fungsionalnya prasangka. Kedua, sebagaimana sudah diduga, perubahan yang dihasilkan oleh bahan ini menampakkan efek yang tak terbayangkan, sehingga menunjukkan bahwa terjadi juga perubahan kepribadian yang "lebih dalam". Ketiga, sebagaimana sudah diperkirakan, orang yang tinggi kadar pertahanan-dirinya adalah yang paling menolak bahan mawas-diri tersebut.

Namun, pada kajian lain dalam jajaran ini, Stotland, Katz, dan Patchen [1959] memberikan bahan kasus kepada respondennya yang berlaku bagi prasangka terhadap orang kota di sekitar college tempat kuliah orang yang ada dalam sejarah kasus tersebut, bukan berlaku bagi prasangka terhadap kelompok minoritas. Bahan ini tidak efektif untuk menimbulkan perubahan sikap yang signifikan terhadap negro. Bahan kasus yang benar-benar relevan dengan prasangka terhadap kelompok minoritas ternyata efektif. Temuan ini dan tidak-berhasilnya Katz dan rekan-rekannya untuk secara konsisten membuktikan prediksinya bahwa orang dengan kadar pembelaan diri yang cukup akan lebih peka terhadap perubahan melalui bahan mawas-diri daripada mereka yang rendah kadar pertahanan-dirinya, menimbulkan satu masalah. Apakah berkurangnya prasangka yang diakibatkan oleh bahan mawas-diri tersebut merupakan akibat perubahan kepribadian, ataukah perubahan tersebut disebabkan oleh serangan frontal yang langsung terhadap sikap itu sendiri?

Dalam kajian oleh Stotland, Katz, dan Patchen, digunakan suatu prosedur bagi responden yang dirancang agar menjadi anjuran bagi timbulnya hasrat agar konsisten dengan dirinya. Bahan tersebut terdiri dari bahan yang "menggambarkan manfaat perilaku yang konsisten untuk menghindari kesulitan. Bahan tersebut memberikan contoh-contoh

dramatis mengenai perilaku gila-gilaan untuk menggambarkan efek ketidak-rasionalan. Juga, terdapat penekanan pada pengertian diri untuk mencapai pendekatan yang konsisten dan rasional terhadap hal-hal di alam".

Ditemukan bahwa bahan yang dirancang untuk menghasilkan wawasan- diri paling efektif apabila disertai dengan anjuran agar ada konsistensi diri pribadi tersebut di atas. Sejumlah responden mengubah sikapnya karena mereka akhirnya mengenali ketidak-konsisten-an prasangka. Proses tersebut tampaknya lebih merupakan proses di mana ada peningkatan pemahaman diri dibandingkan proses yang meningkatkan wawasan bagi hakikat prasangka yang sifatnya defensif (untuk membela diri).

Ketetapan ganda dalam perubahan sikap dan persistensi (berthannya) sikap

Manusia bebas dalam masyarakat, tidak seperti responden dalam laboratorium psikologi, hidup di dunia di mana semua faktor yang membentuk perubahan sikap atau persistensi sikap secara bersamaan bekerja sama secara aktif atau bersilang-tujuan. Akibat akhirnya, yakni perubahan sikap atau persistensi sikap, merupakan produk dari interaksi kompleks antara berbagai determinan yang kita bahas dalam bab ini.

Agar penjelasannya lugas, kita telah membahas berbagai determinan ini secara terpisah. Akan tetapi, di sini, sebagaimana halnya dalam psikologi pada umumnya, interaksi sesudah merupakan peraturan. Manusia dihadapkan kepada informasi baru yang dapat mendukung maupun menentang sikap yang ada; tujuannya (manusia), yang memerlukan pembentukan sikap, dapat beragam dan saling bertentangan; kelompok yang menjadi afiliasi mereka mungkin menuntut adanya kesetiaan yang sifatnya antagonis. Perubahan ataupun persistensi sikap mereka merupakan hasil akhir dari interaksi yang kompleks dari dorongan-dorongan yang beragama dan seringkali bertentangan.

SEBUAH ILUSTRASI

Sekarang ini umumnya diyakini oleh dokter ahli anak dan ahli psikologi anak yang bahwa banyak masalah pemberian makan pada anak-anak disebabkan oleh para orang-tua yang "menjejalkan" makanan dengan paksa kepada anak-anak. Doktrin yang ada menyatakan bahwa apabila seorang anak tidak mau makan, cara terbaik untuk menangani masalah ini adalah dengan membiarkannya, yakni orang-tua bersikap "permisif" (boleh-boleh saja) mengenai masalah makan. Brim [1954] mengkaji beberapa dari faktor yang terkait dengan perubahan sikap yang terlibat dalam diterima-tidaknya pendekatan permisif ini bagi masalah pemberian makan kepada anak-anak.

Lima puluh tujuh ibu-ibu dipilih untuk dikaji secara khusus, yang diambil dari catatan mengenai mereka yang mengikuti Pusat Kesehatan Anak-anak (klinik bayi sehat) di New York Departemen of Health. Ibu-ibu ini memenuhi kriteria berikut: (1) tidak bekerja dan secara penuh memelihara anak; (2) tidak bercerai atau berpisah dari suaminya; (3) orang Italia, atau Negro, atau Yahudi, dan menikah dengan suami yang sama latar belakang kulturalnya; (4) anaknya yang tertua sehat dan usianya antara satu dan satu tahun setengah dengan tiga tahun; (5) anak tersebut dianggap mempunyai masalah makan, dan dipaksa makan kalau ia tidak mau.

Si peneliti, yang memainkan peran sebagai dokter, mewawancara ke-57 ibu-ibu ini di Pusat Kesehatan Anak pada salah satu pertemuan mereka yang reguler. "Dokter" tersebut menyarankan kepada setiap ibu agar bersikap permisif (membiarkan) dalam menangani anak yang menolak makan, dan memberikan pamflet kepada ibu tersebut, yang menggambarkan secara terinci tentang praktik pemberian makan yang sifatnya permisif.

Dilakukan Wawancara lagi dengan 50 ibu-ibu tiga atau empat bulan kemudian, yang menunjukkan bahwa 26 orang tidak mencoba praktik tersebut. Dari ke-24 orang yang mencobanya, 16 menolaknya sesudah mencoba beberapa kali. Jadi hanya delapan dari ke-50 orang

tersebut yang menggunakan praktik tersebut sebagai cara menghadapi anaknya yang menolak makan. Data wawancara menunjukkan bahwa ada sejumlah faktor yang menyebabkan adanya perubahan lestari dalam perilaku kedelapan ibu tersebut.

WIBAWA DOKTER. Faktor pertama yang dikaji adalah wibawa yang dilekatkan kepada dokter oleh ibu-ibu tersebut. Hal ini diukur dengan cara meminta mereka untuk memberikan penilaian umum mengenai "membantu tidaknya" nasihat pertama yang diterima dari dokter. Kaitan antara wibawa dokter dan perubahan perilaku dapat dilihat dalam tabel 7.10.

TABEL 7.10: WIBAWA DOKTER DAN PENGGUNAAN PRAKTIK PEMBERIAN MAKAN SECARA PERMISIF [dari Brim, 1954]

<i>Praktik permisif</i>	<i>Kelompok Wibawa lebih tinggi</i>	<i>Kelompok Wibawa lebih rendah</i>
Digunakan	6	2
Ditolak sesudah dicoba	12	4
Tidak dicoba	7	19

Data tersebut menunjukkan bahwa wibawa dokter sangat penting untuk mengarahkan ibu-ibu agar mencoba cara baru. Akan tetapi data tersebut juga menunjukkan bahwa wibawa dokter *tidak* mempengaruhi tentang seberapa jauh penggunaannya di antara mereka yang mencoba cara baru tersebut. Jadi, baik bagi kelompok yang rasa hormatnya (yakni wibawa dokter) lebih tinggi maupun yang lebih rendah, kira-kira dua pertiga dari mereka yang mencoba praktik tersebut adalah mereka yang kembali lagi ke praktik semula. Jadi, faktor-faktor apa yang menuntun ibu-ibu yang mencoba cara baru dan menggunakannya sebagai praktik yang merupakan kebiasaan?

DUKUNGAN INFORMASI. Salah satu faktor yang ternyata berkaitan dengan perubahan yang diinginkan adalah dukungan informasi yang terkandung dalam praktik baru tersebut dalam lingkungan para ibu. Lebih banyak dari ibu-ibu yang tidak berubah

menyatakan bahwa mereka dihadapkan kepada propaganda tandingan" atas praktik pemberian makan secara permisif, melalui bacaan maupun berita yang didengar. Kaitan antara perubahan dengan ada-tidaknya propaganda tandingan tersebut dapat dilihat dalam tabel 7.11.

Jelaslah dari data tersebut bahwa tidak-dicobanya praktik yang disarankan tersebut jauh lebih tinggi di antara mereka yang dihadapkan kepada propaganda tandingan. Selain itu, di antara mereka yang memang mencobanya, lebih banyak lagi yang mendengar propaganda tandingan tersebut yang tidak lagi menggunakan praktik tersebut. Tak satu pun dari kedelapan ibu-ibu yang secara permanen menggunakan cara tersebut yang menyatakan adanya propaganda tandingan itu.

TABEL 7.11: DUKUNGAN INFORMASI DAN PENGGUNAAN PRAKTIK PEMBERIAN MAKAN SECARA PERMISIF [Dari Brim, 1954]

Praktik permisif	Dihadapkan terutama kepada informasi yang mendukung cara permisif	Dihadapkan terutama kepada informasi yang anti cara permisif
Menggunakan	8	0
Menolak sesudah mencoba	7	9
Tidak mencoba	8	18

DUKUNGAN SOSIAL. Faktor kedua yang ternyata mempengaruhi digunakannya cara baru tersebut adalah dukungan sosial yang diterima. Sikap suami responden terhadap praktik pemberian makan secara permisif di ketahui dari hasil wawancara dengan para ibu. Sikap suami ternyata agak mempengaruhi dicoba-tidaknya metode baru itu, dan sikap tersebut bahkan lebih penting lagi untuk mempengaruhi digunakannya cara tersebut oleh ibu-ibu yang memang mencobanya. Jadi, sebagaimana nampak pada Tabel 7.12., *semua* (sembilan) ibu-ibu yang mencoba praktik tersebut dan yang suaminya tidak setuju, memang meninggalkan praktik tersebut, sedangkan di antara sebelas

ibu-ibu yang mencoba dan suaminya setuju, ada delapan orang ibu yang terus menggunakannya.

TABEL 7.12: SKAP SUAMI DAN PENGGUNAAN PRAKTIK PEMBERIAN MAKAN SECARA PERMISIF [Dari Brim, 1954]

Praktik permisif	Suami setuju	Tidak ada reaksi	Suami tak setuju
Menggunakan	8	0	0
Menolak sesudah mencoba	3	4	9
Tidak mencoba	4	10	12

(Peringatan: Data mengenai dukungan informasi tentang praktik yang bersifat permisif dan tentang sikap suami terhadapnya diperoleh dari laporan ibu-ibu itu sendiri. Laporan mereka mungkin disimpangkan agar membuatnya lebih selaras dengan sikap mereka sendiri).

Perubahan sikap-- atau tidak-adanya perubahan sebagaimana yang kita lihat merupakan ketetapan ganda.

PETUNJUK DALAM BAB DAN TAKARIR (DAFTAR KATA KUNCI)

PETUNJUK 19 : *Keterubahan suatu sikap tergantung pada ciri-ciri sistem sikap, dan kepribadian dan afiliasi kelompok individu*

PETUNJUK 20: *perubahan sikap terjadi melalui terpaan informasi tambahan, perubahan afiliasi kelompok individu, motifikasi perilaku yang dipaksakan terhadap objek, dan melalui prosedur yang mengubah kepribadian*

PETUNJUK 21: *Arah dan kadar perubahan sikap yang disebabkan oleh informasi tambahan merupakan fungsi dari faktor-faktor situasi dan sumber, medium, bentuk dan isi informasi.*

PETUNJUK 22: *Efektifitas afiliasi kelompok yang baru dalam upaya mengubah sikap merupakan suatu fungsi dari ciri-ciri kelompok dan sifat keanggotaan individu dalam kelompok.*

PETUNJUK 23: Efektifitas modifikasi perilaku yang dipaksakan dalam mengupayakan perubahan sikap merupakan suatu fungsi dari keadaan pemaksaan tersebut dan reaksi individu terhadapnya.

PETUNJUK 24: Efektifitas teknik-teknik perubahan kepribadian untuk menghasilkan perubahan sikap tergantung pada kesesuaian teknik tersebut dengan fungsi sikap bagi kepribadian tersebut.

disonansi kognitif. Sebuah teori, yang dikembangkan oleh Festinger, yang menyatakan bahwa seorang individu mengalami rasa tidak enak manakala ia mempunyai kognisi mengenai suatu objek atau peristiwa yang menurut logika tidak konsisten, dan bahwa dengan demikian ia terdorong untuk mengurangi disonansi melalui perubahan kognisi dan sikap.

Perubahan sikap yang selaras. Sebuah perubahan dalam berbagai valensi sikap yang ada menurut arah tanda asalnya, misalnya meningkatnya sikap negatif pada sikap negatif yang sudah ada atau meningkatnya kepositifan dalam sikap positif yang ada.

Perubahan sikap yang tak selaras. Suatu perubahan valensi sikap yang ada menurut arah yang berlawanan dengan tanda asalnya, misalnya dari negatif ke positif atau menurun negatifnya.

perubahan sikap negatif. Suatu perubahan sikap menurut arah yang berlawanan dengan yang dianjurkan melalui komunikasi persuasif. Perubahan negatif seringkali disebut "efek bumerang".

perubahan sikap netto. Jumlah rata-rata perubahan positif yang dihasilkan melalui komunikasi persuasif minus jumlah perubahan negatif yang dihasilkan. Perubahan netto dapat juga dihitung dengan mengurangkan persentase orang-orang yang menampakkan perubahan negatif dari persentase yang menunjukkan perubahan positif.

keterimbauan, terbatas. Suatu kecenderungan dalam diri individu untuk terpengaruhi oleh jenis komunikasi persuasif yang *khusus* saja. Misalnya, "keterimbauan yang terbatas pada isi" merupakan kepekaan untuk terpengaruh oleh komunikasi yang berisi jenis himbauan tertentu, jenis alasan tertentu, dan ciri-ciri gaya lainnya.

keterimbauan, umum. Kesiapan umum dalam diri individu untuk menerima dan dipengaruhi oleh komunikasi persuasif tanpa memperhatikan sifat khusus suatu komunikator dan topik, isi, medium, dan keadaan komunikasi.

ketidak-tahuan pluralistik. Suatu kondisi di mana anggota- anggota suatu kelompok secara tidak benar meyakini bahwa "setiap orang lainnya" dalam kelompok mempunyai sikap tertentu, sedangkan mereka sendiri tidak.

perubahan sikap positif. Suatu perubahan sikap menurut arah yang dianjurkan melalui komunikasi persuasif.

PERPUSTAKAAN PUSAT PEMBINAAN DAN PENGEMBANGAN BAHASA DEPARTEMEN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
--

URUTAN
96 - 697

