

Sikap dan Perilaku



Rahmawati Z

Pendahuluan

- Apa yang membuat seseorang memilih jenis shampo yang satu dan apa yang membuat orang mengatakan merokok sangat berbahaya bagi kesehatan?
- Apa yang membuat seseorang lebih memilih merek sepatu yang satu dan bukan yang lain?
- Apa yang membuat mereka mau mengubah pikiran tentang merek sepatu lain?
- Apa yang bisa kita lakukan supaya mereka mau menggunakan jenis sabun lain?



Penelitian tentang sikap



- Sebagai posisi yang diambil dan dihayati seseorang terhadap benda, masalah atau lembaga.
- Beberapa sikap bersifat abstrak, misalnya sikap terhadap demokrasi. Sikap-sikap lain dapat bersifat impersonal (bukan manusia), misalnya sikap terhadap ganja itu jelek.
- Menurut Weber, **sikap adalah sebuah reaksi evaluatif (suatu penilaian mengenai kesukaan dan ketidaksukaan seseorang) terhadap orang, peristiwa atau aspek lain dalam lingkungannya.**

sikap



- sikap merupakan posisi yang tidak netral mengenai suatu objek.
- Sikap itu akan selalu positif (bagus, setuju) atau negatif (buruk, menolak), tetapi tidak pernah netral. Sikap itu pun bervariasi dari segi intensitasnya, bisa rendah, sedang ataupun banyak.
- Misalnya, saat akan memasukkan gula dalam teh
→ berhubungan dengan pengalaman kita.



- Ciri khas sikap adalah:
 1. Mempunyai objek tertentu (orang, perilaku, konsep, situasi, dan benda).
 2. Mengandung penilaian (setuju-tidak setuju, suka-tidak suka).
- Bagaimana proses terjadinya sikap?
- Sikap adalah sesuatu yang dipelajari (bukan bawaan). Sikap lebih dapat dibentuk, dikembangkan, dipengaruhi atau diubah.
- Misalnya, orang yang sejak kecil tidak suka sayur.



- **Apa perbedaan antara sikap dan sifat?**





Sikap (Attitude)	Sifat (Trait)
Laten	Laten (tidak tampak dari luar)
Mengarahkan perilaku	Mengarahkan perilaku
Ada unsur penilaian terhadap objek sikap	Tidak selalu menilai, cenderung konsisten pada berbagai situasi, tidak tergantung penilaian sesaat
Lebih bisa berubah atau menyesuaikan	Menolak perubahan



1) Model satu dimensi (*one-dimensional model*)

- model yang paling sederhana
- positif atau negatif
- Menghindari film kekerasan

2) Model tiga komponen (*three-component model*)

- lebih berkembang daripada model pertama
- Tiga dimensi sikap: (a) pengalaman kognitif (seperti kepercayaan), (b) pengalaman afektif (emosi), dan (c) perilaku (pilihan dan tindakan).
- Tidak suka dengan perokok

Model-model yang menjelaskan sikap



- (1) kognitif, (2) afektif, dan (3) konatif
- Ketiga domain ini saling terkait erat sehingga timbul teori bahwa jika kita dapat mengetahui kognisi dan perasaan seseorang, kita akan tahu pula kecenderungan perilakunya.
- Sikap dapat meramalkan perilaku.
- Adapula sikap tidak selalu sesuai dengan perilaku.
- Contoh: seseorang sangat suka durian (sikap positif). Pada saat-saat tertentu ia tidak mau makan durian (mungkin karena teman-temannya ada yang tidak suka bau durian, atau karena mahal).

ASPEK-ASPEK SIKAP

Pengukuran sikap

a. Skala Thurstone

- skala sikap dari 1 sampai 10 tentang presiden George Bush, di mana poin 1 menunjukkan sikap yang amat positif dan poin 10 menunjukkan sikap yang amat negatif

b. Skala Likert

- angka dari skala setuju sampai tidak setuju.
- 1 2 3 4 5
- Tidak suka iklan rokok: angka yang rendah

c. Skala semantic differential

- Satu sikap tertentu bisa memiliki makna atau kualitas evaluasi yang berbeda
- Baik 1
2
3
4
5
buruk



Pembentukan sikap

- (1) Pendekatan belajar

- a. Asosiasi

- Mengacu pada proses menghubungkan pengalaman-pengalaman yang amat dekat dari segi waktu, ruang atau keadaan.
- Dua bentuk pembentukan sikap melalui asosiasi adalah *classical conditioning* dan *more exposure*.

1) *classical conditioning*: Belajar untuk membuat respons yang sama pada stimuli baru yang diasosiasikan pada stimulus sebelumnya .

- Co: seorang anak yang tidak menyukai matematika.



2) *More exposure*

- Lewat pengalaman yang berulang-ulang dengan objek sikap, seperti manusia atau tampilan lingkungan yang sering kali ditemui.

Co: iklan televisi yang sering kali kita tonton



b) Peneguhan (*reinforcement*)

- Peneguhan merupakan segala macam konsekuensi dari pengalaman kita yang nantinya bisa menghasilkan perilaku tertentu.

Co: membaca buku ini dan bukan yang itu

- Pengaruh keluarga: Penghargaan, seperti pujian, hadiah dan pengakuan
- Kelompok bermain dan kelompok acuan



C) Belajar sosial (*social learning*)

- Pada proses pengamatan terhadap konsekuensi dari perilaku orang lain (*vicarious learning*) dan proses *modeling*, yaitu proses belajar untuk meniru perilaku orang lain.
- Co: gay yang selalu dikucilkan



(2) Pendekatan konsistensi kognitif (*cognitive consistency*)

- kognisi (pengetahuan, kesadaran) yang tidak sesuai dengan kognisi-kognisi lain menimbulkan keadaan psikologik yang tidak menyenangkan dan keadaan ini mendorong orang untuk bertingkah laku agar tercapai konsistensi antar kognisi-kognisi tersebut.
- Menteri dan warung tenda adalah dua kognisi yang tidak saling berkaitan → inkonsistensi dalam diri kita.



(3) Pendekatan motivasional (pendekatan insentif)

- Individu menilai untung rugi dalam membuat respons tertentu, termasuk memelihara dan mengekspresikan sikap tertentu.

(a) Evaluations models

Pembentukan sikap sebagai suatu hal yang dimotivasi oleh keinginan tertentu untuk memaksimalkan hal yang positif.

I. Teori respons kognitif

Mendengarkan apa yang diungkapkan orang lain dan melihat apakah kita setuju atau tidak dengan mereka

Co: menentukan mana di antara dua mobil yang akan dibeli → sikap positif dan negatif



II. *Expectancy-value Theory*

- Sikap berkembang dari proses evaluasi, pertimbangan aspek positif dan negatif dari objek sikap.
- Kemungkinan bahwa sikap ini akan membawa hasil yang baik atau buruk.

Co: mobil mana yang nantinya akan memberikan hasil yang lebih baik di masa depan.

(b) Elaboration VS Heuristic processing

I. Elaborasi/ sistematis

- model sentral atau model proses sistematis



- Manusia akan cenderung untuk lebih berpikir sebelum menentukan sikap mereka dalam beberapa kondisi daripada yang lain.

II. Proses *heuristic*

Kita mengandalkan pada keadaan *heuristic* (petunjuk sederhana) atau pada tanda-tanda eksternal (*peripheral*) untuk menentukan sikap terakhir kita tentang objek atau isu yang tengah dibicarakan.



Keterkaitan sikap dan perilaku

- Sikap yang diekspresikan oleh seseorang tidak selalu bisa memperkirakan perilaku yang terkait.
- Beberapa studi yang menunjukkan ketidaksesuaian antara sikap dan perilaku:
 - 1) "Apakah Anda mau menerima tamu dari ras Cina?" sikap para pemilik hotel, restoran, dan tempat umum itu tidak konsisten dengan perilaku mereka.
 - 2) 60% kulit putih tetap melakukan praktik segregasi (memisahkan diri dari kulit hitam).



Sikap dapat sesuai dengan perilaku

1) Perilaku yang spesifik

Semakin spesifik atau khusus satu sikap terhadap perilaku maka akan semakin baik dalam memperkirakan perilaku yang terkait.

Co: Sikap terhadap pola hidup sehat dengan banyak memakan sayur dan buah (bukan sikap terhadap program food combining) dapat meramalkan tingkat konsumsi buah dan sayuran setiap harinya.



2) Potensi sikap

- Semakin kuat sikap dalam pemikiran seseorang maka semakin besar pengaruhnya terhadap perilaku.
- sikap yang dibentuk melalui pengalaman pribadi akan semakin kuat.
- Misalnya: meminta bantuan pada calon legislatif yang dikenalnya.



3) Penonjolan sikap

- Menunjukkan kesadaran diri seseorang.
- Kesadaran diri (*self-awareness*) memfokuskan perhatian pada diri sendiri, termasuk sikap seseorang.
- Misalnya, “Orang tidak beriman membuang sampah sembarangan” .



Perilaku dapat mempengaruhi sikap

- Peserta eksperimen ini adalah sejumlah sukarelawan mahasiswa.
 - Mereka dibagi atas dua kelompok secara acak, yaitu satu kelompok menjadi petugas **debt collector** dan satu kelompok lagi berperan sebagai **debitur** (orang yg mengajukan kredit).
 - **debt collector** bersikap keras dan kejam terhadap **debitur yang terlambat membayar**.
- debitur** mencoba memberontak atau bersikap acuh tak acuh.
- mahasiswa yang paling lembut pun berubah sikap menjadi keras ketika ia berperan menjadi **debt collector** .



Perubahan sikap

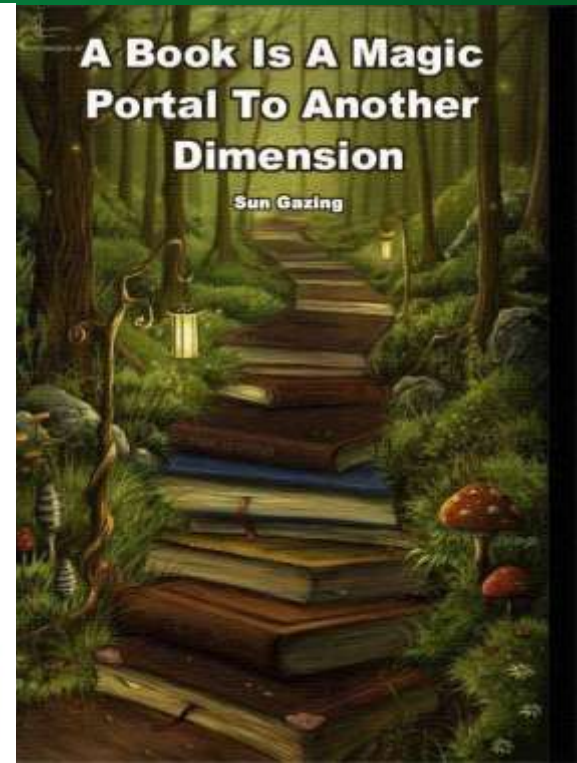
- Apa yang membuat seseorang mengubah pilihan, dulu memilih partai X, tetapi pada pemilu kali ini ia memilih partai Y?
- Mengapa seseorang semula tidak peduli dengan dunia politik, kini selalu mengikuti perkembangan berita-berita politik?
- Karena sikap seseorang dapat mengalami perubahan. Sikap yang dimiliki seseorang berkembang dan karenanya dapat pula berubah.



**Bagaimana perubahan sikap
dapat terjadi?**



- Perubahan sikap dapat disebabkan oleh pengalaman atau hal-hal baru yang diperoleh dari orang lain/ media massa.
- perubahan sikap merupakan hasil dari komunikasi persuasif.





Teori-teori perubahan sikap

1) *The elaboration-likelihood model*

- Richard E. Petty dan John T. Cacioppo menggambarkan perubahan sikap sebagai **hasil dari memproses informasi**.
- seseorang mungkin kurang mencermati pesan yang diterimanya, sementara orang lain mencermati pesan tersebut dengan seksama, akibatnya pesan akan efektif dengan cara berbeda.



a) *Central processing* (pemrosesan pada hal inti atau pusat)

- Seseorang melakukan pemrosesan pusat atau sistemik jika ia berkonsentrasi atau fokus pada argument dalam pesan persuasif.
- Logiskah alasan yang dikemukakan?
- Misal: Anda hendak memutuskan pergi berlibur bersama teman-teman.



b) Peripheral processing (pemrosesan pada hal pinggir)

- Jika kondisinya tidak memungkinkan untuk berkonsentrasi pada pusat pesan, menurut model Petty dan Cacioppo, persuasi akan bergantung pada pemrosesan *peripheral*.
- Penerima pesan tertarik pada berada di luar itu, seperti karakteristik komunikator, penyajian pesan atau penerima pesan.
- Co: ikut berlibur karena ada teman yang disukai



2). *Self-justification theories*

a. *Dissonance reduction*

- Leon Festinger
- ketidaksesuaian antara tindakan yang baru dan sikap yang lama akan menciptakan *dissonance*, keadaan tidak nyaman yang mendorong kita untuk menguranginya.
- Co: “Saya selalu beranggapan tidak menyukai olahraga, tetapi ternyata mengasyikkan dan saya senang melakukannya”.



b) The power of commitment

1) *Behaviours lead to attitude* (perilaku menuntun kepada sikap)

- Beberapa sikap dapat dengan mudah diubah dibandingkan sikap-sikap lainnya.
- Sikap yang terbentuk dari pengalaman pribadi cenderung lebih kuat daripada sikap yang diperoleh dari tangan kedua (orang atau hal lain).

Co: sikap hidup hemat/ hidup sehat



2) *Inducements* (dorongan atau pancingan)

- Contoh: maukah Anda beralih dari merek kopi yang biasa Anda gunakan, untuk menghemat uang? Ketika berbelanja, bagaimana jika Anda melihat merek lain harganya lebih rendah dibanding merek favorit Anda tersebut?
- Anda akan terdorong dengan merek lain, karena harga lebih murah.





Tugas individu

- Resume bab atraksi dan interpersonal karangan Nina Armando.
- Deadline Selasa, 26. 5. 2015
- A4, 4 halaman, 1 spasi, times new roman, tanpa jilid



Tugas kelompok: mini riset

- Kelompok terdiri dari maksimal 3-4 orang
- Wawancara dan observasi (jika bisa) terhadap komunikasi kelompok hijaber, kelompok otomotif, kelompok mahasiswa/belajar, kelompok olah raga, kelompok seni, kelompok online.
- Mini riset: latar belakang, tujuan, isi, penutup, daftar pustaka.
- Kertas A4, spasi 1.5, arial, minimal 10 halaman.
- Referensi pada buku Psikologi komunikasi karangan Jalaludin Rakhmat dan Nina Armando atau Jalaluddin Rakhmat.
- Bagaimana tujuan kelompok, klasifikasi kelompok, pengaruh kelompok pada perilaku komunikasi (konformitas, fasilitasi sosial, polarisasi), foto-foto kelompok.
- Deadline Jumat, 5 Juni 2015 (dalam konfirmasi ruangan).
- Presentasi dengan power point semua kelompok.



Source

- Puri Kusuma Dwi Putri. 2014. Modul Psikologi Komunikasi. UDINUS.
- Nina M. Armando. 2009. Modul Psikologi Komunikasi. Universitas Terbuka. Jakarta.