

PSIKOLOGI SOSIAL

**Epi Saptaningrum
Yuhaning Praborini
Nicholas Simarmata
Vidya Nindhita
Fadhil Maliky Islah
Musa Frengkianus Banunaek**



GET PRESS INDONESIA

PSIKOLOGI SOSIAL

Penulis :

Epi Saptaningrum
Yuhaning Praborini
Nicholas Simarmata
Vidya Nindhita
Fadhil Maliky Islah
Musa Frengkianus Banunaek

ISBN :

Editor : Mila Sari. M.Si

Penyunting : Ari Yanto. M.Pd

Desain Sampul dan Tata Letak : Atyka Trianisa, S.Pd

Penerbit : GET PRESS INDONESIA

Anggota IKAPI No. 033/SBA/2022

Redaksi :

Jln. Palarik Air Pacah No 26 Kel. Air Pacah
Kec. Koto Tangah Kota Padang Sumatera Barat

Website : www.getpress.co.id

Email : adm.getpress@gmail.com

Cetakan pertama, September 2024

Hak cipta dilindungi undang-undang
Dilarang memperbanyak karya tulis ini dalam bentuk dan
dengan cara apapun tanpa izin tertulis dari penerbit.

KATA PENGANTAR

Segala Puji dan syukur atas kehadiran Allah SWT dalam segala kesempatan. Sholawat beriring salam dan doa kita sampaikan kepada Nabi Muhammad SAW. Alhamdulillah atas Rahmat dan Karunia-Nya penulis telah menyelesaikan Buku Psikologi Sosial ini.

Buku Ini Membahas Bahan Ruang Lingkup Psikologi Sosial, Kepribadian (*personality*), Kelompok Sosial, Persepsi Sosial, Identitas Sosial, Sikap Sosial.

Proses penulisan buku ini berhasil diselesaikan atas kerjasama tim penulis. Demi kualitas yang lebih baik dan kepuasan para pembaca, saran dan masukan yang membangun dari pembaca sangat kami harapkan.

Penulis ucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah mendukung dalam penyelesaian buku ini. Terutama pihak yang telah membantu terbitnya buku ini dan telah mempercayakan mendorong, dan menginisiasi terbitnya buku ini. Semoga buku ini dapat bermanfaat bagi masyarakat Indonesia.

Padang, September 2024

Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	ii
DAFTAR GAMBAR	v
BAB 1 PSIKOLOGI SOSIAL.....	1
1.1 Pendahuluan.....	1
1.2 Psikologi Sosial.....	1
1.2.1 Persepsi Sosial.....	1
1.2.2 Pengaruh Sosial	4
1.2.3 Interaksi Sosial.....	6
1.2.4 Identitas Sosial	7
1.2.5 Kelompok dan Dinamika Kelompok	10
1.2.6 Interaksi Antar Pribadi.....	13
1.2.8 Sikap dan Perubahan Sikap	16
DAFTAR PUSTAKA.....	20
BAB 2 KEPERIBADIAN	23
2.1 Pendahuluan.....	23
2.2 Kepribadian.....	23
2.3 Tipe Kepribadian	25
2.3.1 Tipe Kepribadaian Menurut Hippocrates dan Galenus.....	25
2.3.2 Tipe Kepribadian Menurut C.G Jung.....	28
2.3.3 Tipe Kepribadian Spranger	28
2.4 Ciri – Ciri Kepribadian.....	29
2.5 Kesimpulan.....	31
DAFTAR PUSTAKA.....	32
BAB 3 KELOMPOK SOSIAL	33
3.1 Pendahuluan.....	33
3.2 Pembahasan.....	33
3.3 Kesimpulan.....	42
DAFTAR PUSTAKA.....	44
BAB 4 PERSEPSI SOSIAL.....	49
4.1 Pendahuluan.....	49
4.2 Pengertian Persepsi Sosial.....	50
4.3 Proses Terbentuknya Persepsi Sosial	51
4.4 Aspek-Aspek dalam Persepsi Sosial.....	53

4.5 Faktor Pembentuk Persepsi Sosial.....	54
4.6 Beberapa Fokus Aspek Terkait Persepsi Sosial.....	57
4.7 Beberapa Kajian Terkait Persepsi Sosial	58
DAFTAR PUSTAKA	61
BAB 5 IDENTITAS SOSIAL.....	63
5.1 Pendahuluan	63
5.2 Konsep Identitas Sosial	64
5.3 Norma Sosial dalam Kelompok.....	68
5.4 Diferensiasi Antarkelompok.....	70
5.5 Rasa Memiliki terhadap Identitas	72
5.6 Kategorisasi Sosial	73
5.7 Harga Diri Kolektif.....	74
5.8 Kewarganegaraan Global dan Identitas Digital	77
5.9 Kesimpulan	79
DAFTAR PUSTAKA	81
BAB 6 SIKAP SOSIAL.....	93
6.1 Pendahuluan	93
6.1.1 Latar Belakang.....	93
6.1.2 Definisi dan Konsep Dasar Sikap Sosial	93
6.1.3 Pentingnya Sikap Sosial Dalam Kehidupan Bermasyarakat.....	95
6.1.4 Pentingnya Sikap Sosial Dalam Mempengaruhi Perilaku Kolektif.....	98
6.1.5 Pentingnya Sikap Sosial Dalam Mendorong Perubahan Sosial.....	99
6.2 Komponen Sikap.....	100
6.2.1 Komponen Kognitif.....	100
6.2.2 Komponen Afektif.....	102
6.2.3 Komponen Konatif.....	104
6.3 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pembentukan Sikap Sosial.....	105
6.3.1 Pengalaman Pribadi dan Interaksi Sosial	105
6.3.2 Pengaruh Kelompok dan Norma Sosial	106
6.3.3 Faktor Psikologi Individu	108
6.3.4 Pengaruh Media Massa dan Teknologi.....	110
6.4 Startegi Mengembangkan Sikap Sosial Positif.....	112

6.4.1 Membangun Sikap Sosial Positif Dalam Masyarakat Beragama.....	112
6.4.2 Mengembangkan Keterampilan Sosial Untuk Relasi Interpersonal Yang Sehat.....	114
6.4.3 Menerjemahkan Sikap Sosial Ke Dalam Tindakan Nyata.....	116
6.5 Sikap Sosial Dalam Menghadapi Tantangan Global.....	118
6.5.1 Sikap Sosial Dalam Respons Krisis dan Bencana.....	118
6.5.2 Membangun Ketahanan Masyarakat Melalui Sikap Sosial Yang Kuat	121
6.6 Implementasi Sikap Sosial Dalam Kehidupan Sehari-Hari.....	123
6.6.1 Memelihara Sikap Sosial Dalam Keluarga.....	123
6.6.2 Mengatasi Prasangka dan Diskriminasi Dalam Interaksi Sosial	125
6.6.3 Langkah-Langkah Praktis Untuk Mengembangkan Sikap Sosial Yang Lebih Baik	127
6.7 Kesimpulan.....	128
DAFTAR PUSTAKA.....	130

BIODATA PENULIS

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1. Empat Tipe Kepribadian Manusia.....	26
Gambar 4.1. Perilaku Sosial- Model Lewin	52

BAB 1

PSIKOLOGI SOSIAL

Oleh Epi Saptaningrum

1.1 Pendahuluan

Psikologi sosial adalah cabang ilmu psikologi yang mempelajari bagaimana pikiran, perasaan, dan perilaku individu dipengaruhi oleh keberadaan orang lain, baik secara nyata, imajiner, atau implisit. Psikologi sosial berfokus pada bagaimana individu berinteraksi dengan lingkungan sosial mereka dan bagaimana faktor-faktor sosial mempengaruhi berbagai aspek kehidupan manusia, termasuk persepsi, sikap, hubungan, dan identitas.

Psikologi sosial berusaha memahami bagaimana konteks sosial mempengaruhi perilaku individu dan bagaimana individu mempengaruhi lingkungannya. Metode penelitian yang sering digunakan untuk mengetahui tentang psikologi sosial meliputi eksperimen, survei, observasi, dan studi korelasional untuk menggali hubungan antara variabel sosial dan perilaku manusia (Temiska Amatmu 2014).

1.2 Psikologi Sosial

Uraian dibawah ini menjelaskan tentang persepsi, sikap, hubungan/interaksi dan identitas yang mempengaruhi aspek kehidupan manusia.

1.2.1 Persepsi Sosial

Persepsi sosial adalah salah satu area penting dalam psikologi sosial yang mencakup cara kita memandang, menilai, dan memahami orang lain di sekitar kita. Persepsi sosial melibatkan dua aspek utama: pengamatan dan pemahaman orang lain, serta pembentukan kesan dan atribusi (Hakim et al. 2021). Mari kita jelajahi kedua aspek ini lebih lanjut.

1. Pengamatan dan Pemahaman Orang Lain

Pengamatan dan pemahaman orang lain dalam konteks persepsi sosial berarti bagaimana kita mengumpulkan dan

menafsirkan informasi mengenai orang-orang di sekitar kita. Proses ini melibatkan beberapa komponen kunci yaitu penilaian karakter dan penilaian emosi.

Terkait penilaian karakter, kita sering mencoba menilai karakter atau kepribadian orang lain berdasarkan perilaku, penampilan, dan interaksi mereka. Misalnya, seseorang yang sering tersenyum mungkin dinilai sebagai orang yang ramah dan positif.

Terkait penilaian emosi, kita juga mencoba memahami emosi orang lain melalui ekspresi wajah, nada suara, dan bahasa tubuh mereka. Misalnya, mata yang berkaca-kaca mungkin menandakan kesedihan, sementara senyum lebar bisa menunjukkan kebahagiaan.

Terkait penilaian niat, memahami niat di balik tindakan seseorang adalah aspek penting dari persepsi sosial. Misalnya, jika seseorang memberikan hadiah, kita mungkin menilai niat mereka sebagai baik dan penuh perhatian.

Proses ini sering kali dipengaruhi oleh bias dan heuristik yang dapat menyebabkan kesalahan dalam penilaian. Misalnya, efek halo (*halo effect*) adalah kecenderungan untuk menganggap bahwa seseorang yang memiliki satu sifat positif (seperti ketampanan) juga memiliki sifat positif lainnya (seperti kejujuran).

2. Pembentukan Kesan dan Atribusi

Pembentukan kesan adalah proses dimana kita mengumpulkan informasi dari berbagai sumber untuk membentuk gambaran menyeluruh tentang orang lain. Proses ini melibatkan beberapa mekanisme penting yaitu integrasi informasi dan bias kesan pertama.

Terkait Integrasi Informasi, kita mengintegrasikan berbagai informasi yang kita amati menjadi kesan yang koheren. Informasi yang berbeda bisa memiliki bobot yang berbeda dalam pembentukan kesan. Misalnya, perilaku yang sangat menonjol atau tidak biasa mungkin memiliki pengaruh yang lebih besar pada kesan kita dibandingkan perilaku yang biasa saja.

Terkait Bias Kesan Pertama, kesan pertama sangat penting dan sering kali sulit diubah. Ini disebut efek primasi (primacy effect), dimana informasi yang diperoleh pertama kali memiliki pengaruh yang lebih besar pada kesan akhir dibandingkan informasi yang diperoleh kemudian.

Atribusi adalah proses dimana kita mencoba menentukan penyebab dari perilaku orang lain. Ada dua jenis utama atribusi yaitu atribusi Internal dan atribusi eksternal. Atribusi Internal (Disposisional), kita mengaitkan perilaku seseorang dengan sifat atau karakteristik pribadi mereka. Misalnya, jika seseorang terlambat datang ke rapat, kita mungkin berpikir bahwa mereka malas atau tidak terorganisir. Terkait atribusi eksternal (Situasional), kita mengaitkan perilaku seseorang dengan faktor-faktor luar atau situasi. Misalnya, jika seseorang terlambat datang ke rapat, kita mungkin berpikir bahwa lalu lintas yang macet adalah penyebabnya.

Teori atribusi yang terkenal adalah Teori Atribusi Heider dan Model Kovariasi Kelley. Teori Atribusi Heider menyatakan bahwa orang cenderung melihat perilaku sebagai akibat dari faktor internal atau eksternal. Model Kovariasi Kelley mengusulkan bahwa untuk menentukan penyebab dari perilaku, kita mempertimbangkan tiga jenis informasi yaitu konsensus (apakah orang lain juga berperilaku sama dalam situasi yang sama), konsistensi (apakah orang tersebut selalu berperilaku seperti ini dalam situasi yang sama), dan distingtifitas (apakah orang tersebut berperilaku berbeda dalam situasi yang berbeda (Dewi 2013).

Selain itu, terdapat beberapa bias atribusi yang dapat mempengaruhi penilaian kita, seperti kesalahan atribusi fundamental dan bias aktor-pengamat dan bias melayani diri sendiri. Kesalahan Atribusi Fundamental, adanya kecenderungan untuk mengabaikan faktor situasional dan lebih menekankan faktor internal ketika menilai perilaku orang lain. Misalnya, menganggap seseorang yang marah di tempat kerja sebagai orang yang temperamental, tanpa mempertimbangkan bahwa mereka mungkin sedang menghadapi tekanan berat. Bias Aktor-Pengamat yaitu kecenderungan untuk membuat

atribusi internal terhadap perilaku orang lain, tetapi membuat atribusi eksternal terhadap perilaku sendiri. Misalnya, jika kita terlambat, kita menyalahkan lalu lintas (faktor eksternal), tetapi jika orang lain terlambat, kita menyalahkan mereka yang tidak terorganisir (faktor internal). Bias Melayani Diri Sendiri yaitu kecenderungan untuk mengaitkan kesuksesan dengan faktor internal (seperti kemampuan dan usaha sendiri) dan kegagalan dengan faktor eksternal (seperti nasib buruk atau situasi yang sulit) (Hakim et al. 2021).

Dengan memahami mekanisme persepsi sosial ini, kita dapat menjadi lebih sadar akan bias-bias yang mungkin mempengaruhi penilaian kita terhadap orang lain dan berusaha untuk membuat atribusi yang lebih akurat dan adil.

1.2.2 Pengaruh Sosial

Pengaruh sosial adalah bagaimana individu dipengaruhi oleh orang lain dalam pikiran, perasaan, dan perilakunya. Ada berbagai bentuk pengaruh sosial, termasuk konformitas, kepatuhan, dan pengaruh minoritas dan mayoritas (Pohan 2015).

1. Konformitas

Konformitas adalah proses di mana individu menyesuaikan diri dengan norma kelompok agar diterima atau dianggap normal oleh kelompok tersebut. Beberapa mekanisme yang mendasari konformitas meliputi normative, informasional dan eksperimen Asch. Terkait normative, yaitu konformitas normatif terjadi ketika seseorang menyesuaikan perilaku mereka untuk memenuhi harapan orang lain dan menghindari penolakan atau cemoohan. Misalnya, seseorang mungkin berpakaian sesuai dengan mode terkini untuk diterima oleh teman-teman mereka. Terkait informasional, yaitu konformitas informasional terjadi ketika seseorang menyesuaikan perilaku mereka karena mereka percaya bahwa kelompok memiliki informasi yang lebih baik atau lebih akurat. Misalnya, dalam situasi yang ambigu, seseorang mungkin mengikuti perilaku orang lain karena mereka menganggap bahwa orang lain memiliki pengetahuan yang lebih baik tentang cara bertindak dalam situasi tersebut. Terkait eksperimen Asch yaitu salah satu

studi klasik tentang konformitas dilakukan oleh Solomon Asch pada 1950-an. Dalam eksperimen ini, peserta diminta untuk menyelesaikan tugas sederhana yaitu menentukan panjang garis yang cocok dengan garis acuan. Namun, ketika semua anggota kelompok yang sebenarnya adalah konspirator memberikan jawaban yang salah, banyak peserta juga memberikan jawaban yang salah, menunjukkan bahwa mereka menyesuaikan diri dengan pendapat mayoritas meskipun jelas salah (andHudaniah Dayakisni 2009).

2. Kepatuhan

Kepatuhan adalah tindakan mengikuti perintah atau permintaan dari otoritas. Kepatuhan sering kali melibatkan kekuasaan dan hierarki, di mana seseorang merasa berkewajiban untuk mematuhi otoritas yang lebih tinggi. Salah satu studi paling terkenal tentang kepatuhan adalah eksperimen yang dilakukan oleh Stanley Milgram pada 1960-an.

Eksperimen Milgram, eksperimen ini dirancang untuk menguji sejauh mana orang akan mematuhi otoritas bahkan ketika perintah tersebut bertentangan dengan moralitas pribadi mereka. Dalam eksperimen ini, peserta (dalam peran "guru") diminta memberikan kejutan listrik (yang sebenarnya tidak nyata) kepada seorang "pelajar" setiap kali pelajar tersebut memberikan jawaban yang salah. Meskipun pelajar menunjukkan tanda-tanda kesakitan, banyak peserta tetap memberikan kejutan karena perintah dari eksperimen yang dianggap sebagai otoritas. Hasil menunjukkan bahwa banyak orang bersedia mengikuti perintah otoritas meskipun perintah tersebut bertentangan dengan nilai-nilai moral mereka sendiri.

3. Pengaruh Minoritas dan Mayoritas

Pengaruh mayoritas terjadi ketika mayoritas anggota kelompok memiliki kemampuan untuk mempengaruhi pandangan atau perilaku minoritas. Sebaliknya, pengaruh minoritas adalah ketika kelompok kecil (minoritas) berhasil mempengaruhi pandangan atau perilaku mayoritas. Kedua

bentuk pengaruh ini memiliki mekanisme yang berbeda (Validitas and Realibilitas n.d.).

Pengaruh Mayoritas meliputi norma social dan tekanan social. Norma Sosial, mayoritas sering menetapkan norma sosial yang diikuti oleh anggota kelompok untuk merasa diterima. Tekanan Sosial, mayoritas dapat memberikan tekanan sosial pada minoritas untuk menyesuaikan diri.

Pengaruh Minoritas meliputi konsistensi, kompromi dan fleksibilitas dan eksperimen Moscovici. Terkait konsistensi, minoritas yang konsisten dalam pandangan mereka lebih mungkin untuk mempengaruhi mayoritas. Konsistensi menunjukkan komitmen dan keyakinan yang dapat membuat mayoritas mempertimbangkan kembali pandangan mereka. Terkait kompromi dan Fleksibilitas, Sementara konsistensi penting, minoritas juga harus menunjukkan fleksibilitas dan kemampuan untuk berkompromi agar tidak dianggap sebagai dogmatis. Terkait eksperimen Moscovici, Serge Moscovici menunjukkan bahwa minoritas yang konsisten dalam pandangan mereka dapat mengubah pandangan mayoritas. Dalam salah satu eksperimennya, peserta yang ditempatkan dalam kelompok minoritas yang konsisten dalam menyebutkan warna tertentu secara salah mampu mempengaruhi pandangan kelompok mayoritas.

Pengaruh sosial sangat kuat dalam membentuk perilaku dan pandangan individu. Baik melalui konformitas, kepatuhan, atau pengaruh minoritas, interaksi sosial memainkan peran penting dalam menentukan bagaimana kita berperilaku dan berpikir dalam berbagai situasi.

1.2.3 Interaksi Sosial

Interaksi sosial merujuk pada cara individu atau kelompok berinteraksi satu sama lain. Ini melibatkan pertukaran informasi, emosi, dan perilaku antara individu atau kelompok dalam berbagai konteks sosial seperti keluarga, sekolah, tempat kerja, atau komunitas. Interaksi sosial memungkinkan manusia untuk membangun hubungan, memahami norma sosial, serta memperoleh dukungan sosial dan pengakuan dari orang lain. Jenis interaksi

sosial dapat bervariasi, dari komunikasi verbal hingga ekspresi non-verbal seperti bahasa tubuh dan sikap, yang semuanya penting untuk memahami dinamika sosial (Muslim 2013).

Interaksi sosial adalah proses di mana individu atau kelompok saling berinteraksi dan berkomunikasi satu sama lain. Ini tidak hanya melibatkan pertukaran kata-kata, tetapi juga termasuk ekspresi wajah, bahasa tubuh, dan semua bentuk komunikasi non-verbal. Interaksi sosial memiliki beberapa tujuan, seperti membangun hubungan interpersonal, memfasilitasi kerja sama, memecahkan konflik, dan mempertahankan norma sosial (Wahyuni 2004).

Jenis interaksi sosial dapat dibagi menjadi beberapa kategori (Utami and Silalahi 2013), seperti:

1. Interaksi Fungsional: Terjadi ketika individu atau kelompok bekerja sama untuk mencapai tujuan bersama atau untuk memenuhi kebutuhan sosial.
2. Interaksi Konflik: Melibatkan konfrontasi atau perbedaan pendapat antara individu atau kelompok yang dapat menyebabkan ketegangan atau konflik.
3. Interaksi Simbolik: Mengacu pada penggunaan simbol-simbol seperti bahasa atau tanda-tanda untuk memberikan makna dan memahami komunikasi antar individu.
4. Interaksi Reaktif: Terjadi sebagai tanggapan terhadap perilaku atau tindakan individu lain, sering kali dalam situasi sosial yang spesifik.

Interaksi sosial juga penting karena membantu individu untuk memahami peran sosial mereka, belajar norma dan nilai-nilai masyarakat, serta membangun identitas pribadi dan sosial. Ini juga memfasilitasi pertumbuhan pribadi dan pengembangan keterampilan komunikasi yang kritis untuk berfungsi secara efektif dalam masyarakat.

1.2.4 Identitas Sosial

Identitas sosial dan hubungan antar-kelompok adalah dua konsep penting dalam psikologi sosial yang menjelaskan bagaimana individu melihat diri mereka sendiri dalam konteks kelompok sosial

dan bagaimana interaksi antara kelompok dapat memengaruhi sikap, perilaku, dan dinamika social (Pohan 2015).

Identifikasi Diri dengan Kelompok Sosial

Teori Identitas Sosial adalah konsep yang dikembangkan oleh Henri Tajfel dan John Turner. Teori ini menjelaskan bagaimana individu mendefinisikan diri mereka berdasarkan keanggotaan dalam kelompok sosial tertentu (Yunita and Sutansyah 2024).

1. Dasar Teori Identitas Sosial:

Self-Categorization: Individu cenderung mengkategorikan diri mereka ke dalam berbagai kelompok sosial seperti keluarga, bangsa, profesi, atau hobi. Proses ini membantu individu memahami di mana mereka berada dalam konteks sosial yang lebih luas.

Social Identity: Identitas sosial adalah bagian dari konsep diri individu yang berasal dari pengetahuan mereka tentang keanggotaan dalam kelompok sosial, bersamaan dengan nilai dan makna emosional yang terkait dengan keanggotaan tersebut. Misalnya, seseorang mungkin melihat dirinya sebagai "seorang guru" atau "penggemar sepak bola."

In-Group vs. Out-Group: Identifikasi dengan kelompok sosial tertentu (*in-group*) sering kali disertai dengan perbandingan terhadap kelompok lain (*out-group*). Individu cenderung memandang kelompok mereka sendiri secara positif dan kelompok lain secara negatif, sebuah fenomena yang disebut bias in-group.

2. Proses Identifikasi Diri:

Kognitif: Proses pemikiran di mana individu mengkategorikan diri mereka dan orang lain ke dalam kelompok tertentu.

Evaluatif: Proses penilaian di mana individu menilai kelompok mereka sendiri sebagai lebih baik dibandingkan kelompok lain.

Emosional: Keterikatan emosional terhadap kelompok, yang dapat memperkuat loyalitas dan solidaritas terhadap kelompok.

Stereotip, Prasangka, dan Diskriminasi

Stereotip, prasangka, dan diskriminasi adalah konsep yang berhubungan dengan bagaimana individu atau kelompok

mempersepsikan dan memperlakukan orang lain berdasarkan keanggotaan kelompok sosial mereka.

1. Stereotip:

Stereotip adalah gambaran umum dan berlebihan tentang karakteristik, atribut, dan perilaku anggota kelompok tertentu. Misalnya, stereotip bahwa "orang tua tidak paham teknologi" adalah generalisasi yang tidak selalu akurat. Pembentukan Stereotip: Stereotip sering terbentuk melalui proses sosial seperti media, pendidikan, dan interaksi sosial yang menyebarkan gambaran-gambaran tertentu tentang kelompok. Efek Stereotip: Stereotip dapat mempengaruhi ekspektasi dan interaksi sosial. Mereka dapat menjadi dasar bagi prasangka dan diskriminasi.

2. Prasangka:

Prasangka adalah sikap negatif atau penilaian terhadap individu berdasarkan keanggotaan mereka dalam kelompok sosial tertentu. Prasangka sering kali didasarkan pada stereotip dan bisa mengarah pada emosi negatif seperti ketidaksukaan atau ketakutan. Teori Prasangka: Beberapa teori menjelaskan bagaimana prasangka berkembang, termasuk Teori Konflik Realistik (yang menyatakan bahwa prasangka muncul dari persaingan antara kelompok untuk sumber daya) dan Teori Identitas Sosial (yang menyatakan bahwa prasangka muncul dari kebutuhan untuk meningkatkan harga diri melalui pengidentifikasian dengan *in-group* dan merendahkan *out-group*).

3. Diskriminasi:

Diskriminasi adalah tindakan atau perilaku yang merugikan individu atau kelompok berdasarkan keanggotaan mereka dalam kelompok sosial tertentu. Diskriminasi bisa bersifat langsung (seperti pelecehan verbal) atau tidak langsung (seperti kebijakan yang merugikan kelompok tertentu). Diskriminasi bisa terjadi dalam berbagai bentuk, termasuk diskriminasi rasial, gender, agama, dan orientasi seksual.

4. Mengurangi Prasangka dan Diskriminasi:

Kontak Antar-Kelompok: Teori Kontak, yang diajukan oleh Gordon Allport, menyatakan bahwa interaksi langsung antara

kelompok yang berbeda dapat mengurangi prasangka jika kondisi tertentu terpenuhi, seperti status yang setara dan tujuan bersama. Pendidikan dan Kesadaran: Meningkatkan kesadaran tentang stereotip, prasangka, dan diskriminasi melalui pendidikan dan pelatihan dapat membantu mengurangi sikap dan perilaku negative. Kerjasama dan Tujuan Bersama: Memfasilitasi kerjasama antara kelompok yang berbeda untuk mencapai tujuan bersama dapat meningkatkan hubungan positif dan mengurangi prasangka. Perubahan Kebijakan: Mengimplementasikan kebijakan yang mempromosikan kesetaraan dan melarang diskriminasi dapat menciptakan lingkungan yang lebih adil dan inklusif (Dewi 2013).

Dengan memahami bagaimana identitas sosial terbentuk dan bagaimana stereotip, prasangka, dan diskriminasi terjadi, kita dapat lebih efektif dalam mengembangkan strategi untuk menciptakan masyarakat yang lebih inklusif dan harmonis.

1.2.5 Kelompok dan Dinamika Kelompok

Dinamika kelompok adalah studi tentang bagaimana individu berinteraksi dalam konteks kelompok, bagaimana kelompok terbentuk, beroperasi, dan menyelesaikan konflik. Dinamika kelompok juga melibatkan pemahaman tentang struktur kelompok, peran individu, hierarki sosial, serta proses pengambilan keputusan. Berikut adalah penjelasan lebih rinci mengenai struktur dan fungsi kelompok serta pengambilan keputusan dalam kelompok (Yunita and Sutansyah 2024).

Struktur dan fungsi kelompok merujuk pada bagaimana kelompok terbentuk, beroperasi, dan menyelesaikan konflik. Struktur kelompok mencakup peran individu dan hierarki sosial dalam kelompok, sementara fungsi kelompok melibatkan tugas-tugas dan tujuan yang ingin dicapai kelompok tersebut.

1. Pembentukan Kelompok:

Tahap Pembentukan (Forming): Pada tahap awal, anggota kelompok bertemu dan mulai mengenal satu sama lain. Mereka mungkin merasa canggung dan berusaha memahami tujuan

kelompok serta aturan-aturan yang berlaku. Tahap Pertentangan (Storming): Pada tahap ini, anggota kelompok mulai menunjukkan perbedaan pendapat dan konflik dapat muncul. Tahap ini penting untuk perkembangan kelompok karena membantu mengklarifikasi peran dan tanggung jawab. Tahap Norming: Anggota kelompok mulai menyelesaikan konflik, menetapkan norma, dan mengembangkan kohesi kelompok. Pada tahap ini, kerjasama dan hubungan interpersonal yang kuat mulai terbentuk. Tahap Performing: Kelompok mulai bekerja secara efektif menuju pencapaian tujuan. Anggota kelompok memahami peran mereka masing-masing dan berfungsi secara efisien. Tahap Pembubaran (Adjourning): Ketika tujuan kelompok telah tercapai, kelompok mungkin mulai bubar. Tahap ini melibatkan evaluasi kerja kelompok dan refleksi atas pengalaman yang telah terjadi (Kementerian Pertahanan RI Badan Pendidikan dan Pelatihan 2020).

2. Peran Individu dalam Kelompok:

Pemimpin bertanggung jawab untuk memandu kelompok menuju pencapaian tujuan. Pemimpin dapat dipilih atau muncul secara alami berdasarkan keahlian atau karisma. Pengikut adalah anggota kelompok yang mendukung pemimpin dan berkontribusi terhadap pekerjaan kelompok. Pemecah Masalah yaitu anggota yang berperan dalam menemukan solusi atas masalah yang dihadapi kelompok. Pendukung Emosional yaitu anggota yang menjaga moral dan mendukung rekan-rekan mereka secara emosional.

3. Hierarki Sosial:

Struktur Formal yaitu struktur yang ditetapkan melalui peraturan dan prosedur resmi. Misalnya, dalam organisasi, ada jabatan dan tanggung jawab yang jelas. Struktur Informal yaitu hubungan yang berkembang secara alami berdasarkan interaksi sosial dan dinamika interpersonal. Ini bisa mencakup hubungan persahabatan dan jaringan dukungan dalam kelompok (andHudaniah Dayakisni 2009).

Pengambilan keputusan dalam kelompok adalah proses di mana kelompok mempertimbangkan berbagai alternatif dan memilih solusi terbaik. Proses ini dipengaruhi oleh banyak faktor, termasuk dinamika kelompok dan fenomena psikologis seperti *groupthink*.

1. Proses Pengambilan Keputusan:

Identifikasi Masalah yaitu Kelompok pertama-tama harus mengenali dan mendefinisikan masalah yang perlu dipecahkan. Lalu pengumpulan informasi yaitu anggota kelompok mengumpulkan data dan informasi yang relevan untuk memahami masalah. Evaluasi Alternatif yaitu kelompok mempertimbangkan berbagai alternatif solusi dan mengevaluasi kelebihan serta kekurangan masing-masing. Pengambilan Keputusan dilakukan setelah mengevaluasi alternatif, kelompok memilih solusi yang dianggap terbaik. Implementasi Keputusan: Solusi yang dipilih diimplementasikan, dan anggota kelompok bekerja sama untuk mencapai tujuan. Evaluasi Hasil: Kelompok menilai hasil dari keputusan yang diambil untuk menentukan keberhasilan atau kegagalan dan belajar untuk keputusan di masa depan (UNY 2013).

2. Groupthink:

Groupthink adalah fenomena di mana keinginan untuk mencapai konsensus dalam kelompok menghambat pemikiran kritis dan penilaian yang realistis terhadap alternatif. Gejala: Beberapa gejala groupthink termasuk ilusi kebal terhadap kesalahan, tekanan langsung pada anggota yang berbeda pendapat, pemikiran yang rasionalisasi terhadap keputusan yang diambil, dan stereotip terhadap kelompok luar. Pencegahan: Untuk mencegah groupthink, kelompok bisa mendorong adanya pandangan berbeda, menunjuk "advokat setan" yang mengkritisi keputusan kelompok, dan membagi kelompok besar menjadi subkelompok kecil untuk membahas masalah secara lebih mendalam.

3. Teknik Pengambilan Keputusan:

Brainstorming: Teknik yang melibatkan penciptaan ide tanpa kritik awal untuk mendorong kreativitas dan berbagai solusi.

Nominal Group Technique (NGT): Anggota kelompok menuliskan ide-ide mereka secara individual, kemudian ide-ide tersebut didiskusikan dan dievaluasi oleh kelompok secara keseluruhan. *Delphi Technique*: Menggunakan serangkaian kuesioner untuk mengumpulkan pendapat dari anggota kelompok tanpa tatap muka langsung, yang memungkinkan penilaian independen dan mengurangi pengaruh dominasi (Yunita and Sutansyah 2024).

Dengan memahami dinamika kelompok dan proses pengambilan keputusan, kita dapat meningkatkan efektivitas kelompok dalam mencapai tujuan bersama dan menghindari jebakan yang dapat menghambat kinerja kelompok.

1.2.6 Interaksi Antar Pribadi

Interaksi antar pribadi ini membahas tentang pembentukan dan pemeliharaan hubungan, komunikasi verbal dan non-verbal. Pembentukan dan Pemeliharaan Hubungan akan menguraikan tentang faktor-faktor yang mempengaruhi bagaimana hubungan interpersonal terbentuk dan dipelihara, seperti daya tarik fisik, kesamaan, dan keakraban. Sedangkan komunikasi Verbal dan Non-Verbal menguraikan tentang bagaimana individu berkomunikasi dengan kata-kata (verbal) dan tanpa kata-kata (non-verbal), seperti melalui bahasa tubuh, ekspresi wajah, dan nada suara (Muslim 2013).

Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pembentukan dan Pemeliharaan Hubungan Interpersonal. Hubungan interpersonal, baik dalam konteks persahabatan, keluarga, maupun romantis, dibentuk dan dipelihara melalui berbagai faktor. Beberapa faktor utama yang mempengaruhi proses ini adalah (Wahyuni 2004):

1. Daya Tarik Fisik (penampilan fisik dan teori evolusi)

Penampilan fisik sering kali menjadi faktor awal dalam pembentukan hubungan. Studi menunjukkan bahwa orang cenderung lebih tertarik pada individu yang dianggap menarik secara fisik. Teori Evolusi, dari perspektif evolusioner, daya tarik fisik bisa berhubungan dengan tanda-tanda kesehatan dan kemampuan reproduktif. Contohnya, fitur simetris sering kali

dianggap menarik karena mungkin menandakan kesehatan genetik.

2. Kesamaan (Nilai dan Kepercayaan dan teori kesamaan)
Terkait nilai dan kepercayaan, orang cenderung lebih mudah membentuk hubungan dengan mereka yang memiliki nilai, kepercayaan, dan minat yang serupa. Kesamaan dalam pandangan politik, agama, dan hobi dapat memperkuat ikatan interpersonal. Terkait teori kesamaan, kesamaan menciptakan validasi diri dan mengurangi konflik, karena individu merasa dipahami dan diterima oleh orang yang memiliki kesamaan dengan mereka.
3. Keakraban (Efek paparan sederhana dan interaksi rutin)
Terkait efek paparan sederhana, teori ini menyatakan bahwa semakin sering kita berinteraksi dengan seseorang, semakin besar kemungkinan kita menyukai mereka. Keakraban bisa tumbuh dari interaksi sehari-hari, seperti bekerja di tempat yang sama atau tinggal di lingkungan yang sama. Terkait interaksi rutin, kontak yang sering dan berulang, baik secara langsung maupun melalui media komunikasi, dapat meningkatkan keakraban dan memperkuat hubungan.
4. Kedekatan Emosional:
Terkait pengungkapan diri, kita berbagi informasi pribadi dan perasaan mendalam dapat memperkuat ikatan emosional. Proses ini harus berlangsung secara timbal balik, di mana kedua pihak merasa nyaman untuk terbuka. Terkait dukungan emosional, memberikan dan menerima dukungan emosional dalam situasi sulit dapat memperdalam hubungan interpersonal.

Komunikasi Verbal dan Non-Verbal juga perlu dibahas terkait interaksi antar pribadi. Komunikasi adalah kunci dalam pembentukan dan pemeliharaan hubungan interpersonal. Komunikasi bisa dibagi menjadi dua jenis utama yaitu verbal dan non-verbal.

1. Komunikasi Verbal:
Komunikasi verbal melibatkan penggunaan kata-kata untuk menyampaikan pesan. Ini mencakup percakapan sehari-hari,

diskusi formal, dan komunikasi tertulis seperti surat atau pesan teks. Kejelasan dalam penyampaian pesan dan pemahaman konteks adalah kunci dalam komunikasi verbal. Menggunakan bahasa yang tepat dan memahami audiens dapat membantu mencegah kesalahpahaman (Pohan 2015).

2. Komunikasi Non-Verbal:

Bahasa tubuh mencakup postur, gerakan tangan, dan cara seseorang berdiri atau duduk. Misalnya, menyilangkan tangan bisa diartikan sebagai sikap defensif atau tidak setuju. Ekspresi Wajah: Wajah adalah salah satu sumber utama untuk memahami emosi seseorang. Ekspresi wajah seperti senyuman, kerutan, atau tatapan bisa mengkomunikasikan perasaan seperti kebahagiaan, kebingungan, atau kemarahan. Kontak Mata: Kontak mata bisa menunjukkan perhatian, kepercayaan diri, dan keterlibatan. Terlalu sedikit atau terlalu banyak kontak mata bisa memiliki implikasi yang berbeda dalam komunikasi. Nada Suara: Nada, intonasi, dan kecepatan bicara dapat menambah makna pada pesan verbal. Misalnya, nada suara yang tinggi mungkin menunjukkan kegembiraan, sementara nada rendah mungkin menunjukkan ketidaksetujuan atau ketenangan. Proksemik: Ini merujuk pada penggunaan ruang dalam komunikasi. Jarak fisik antara individu bisa mengindikasikan tingkat kenyamanan dan kedekatan. Misalnya, berdiri terlalu dekat bisa dianggap invasif, sementara berdiri terlalu jauh bisa menunjukkan ketidaknyamanan (Kusumawati 2016).

Contoh Penerapan dalam Kehidupan Sehari-Hari:

Di Tempat Kerja: Seorang manajer yang efektif menggunakan komunikasi verbal yang jelas dan non-verbal yang konsisten, seperti kontak mata dan bahasa tubuh terbuka, untuk memotivasi dan memimpin timnya. Dalam Hubungan Romantis: Pasangan yang sukses sering kali berbagi banyak kesamaan dan memiliki komunikasi terbuka, baik secara verbal maupun non-verbal. Misalnya, pasangan yang sering berbagi perasaan mereka dan menunjukkan kasih sayang melalui sentuhan fisik atau senyuman memiliki hubungan yang lebih kuat. Dalam

Persahabatan: Teman-teman yang memiliki minat yang sama dan sering berinteraksi cenderung membentuk ikatan yang kuat. Mereka juga saling mendukung secara emosional dan menggunakan komunikasi non-verbal seperti pelukan atau tawa untuk memperkuat ikatan mereka.

Dengan memahami faktor-faktor yang mempengaruhi pembentukan dan pemeliharaan hubungan serta pentingnya komunikasi verbal dan non-verbal, individu dapat lebih baik dalam membangun dan mempertahankan hubungan interpersonal yang sehat dan memuaskan.

1.2.8 Sikap dan Perubahan Sikap

Sikap adalah evaluasi positif atau negatif terhadap suatu objek, orang, atau konsep. Sikap terbentuk melalui pengalaman pribadi, pengaruh sosial, dan pendidikan (Yunita and Sutansyah 2024).

Sikap dapat diubah melalui proses persuasi, yang melibatkan komunikasi yang bertujuan untuk mempengaruhi pandangan atau perilaku orang lain. Teori seperti Model Dua Jalur (Central Route and Peripheral Route) menjelaskan bagaimana pesan persuasif dapat efektif.

Pembentukan Sikap

Sikap adalah evaluasi positif atau negatif yang kita miliki terhadap suatu objek, orang, atau konsep. Sikap mencerminkan bagaimana kita merasakan dan berpikir tentang dunia di sekitar kita, serta mempengaruhi perilaku kita. Pembentukan sikap dapat terjadi melalui berbagai cara (Widyastuti 2014):

1. Pengalaman Pribadi:

Sikap sering kali terbentuk berdasarkan pengalaman langsung dengan objek sikap (pembelajaran langsung). Misalnya, seseorang yang sering menikmati kegiatan membaca buku mungkin mengembangkan sikap positif terhadap membaca. Pengkondisian Klasik dan Operan juga membentuk pengalaman pribadi, melalui pengkondisian klasik, seseorang bisa mengembangkan sikap positif atau negatif berdasarkan asosiasi. Misalnya, jika setiap kali mendengar musik tertentu seseorang merasa senang, ia mungkin

mengembangkan sikap positif terhadap musik tersebut. Pengkondisian operan melibatkan reinforcement atau hukuman yang mempengaruhi sikap. Misalnya, pujian untuk prestasi akademik bisa memperkuat sikap positif terhadap belajar.

2. Pengaruh Sosial:

Norma Sosial, sikap sering dipengaruhi oleh norma-norma sosial dan budaya yang kita anut. Misalnya, jika dalam budaya tertentu menghormati orang tua adalah norma, individu dalam budaya tersebut mungkin memiliki sikap positif terhadap penghormatan orang tua. Identifikasi dengan Kelompok, kita cenderung mengadopsi sikap dari kelompok sosial yang kita identifikasi. Misalnya, seorang remaja mungkin mengembangkan sikap tertentu terhadap musik atau mode karena teman-temannya memiliki sikap tersebut.

3. Pendidikan dan Informasi:

Pendidikan Formal: Sekolah dan institusi pendidikan sering kali memainkan peran penting dalam membentuk sikap dengan menyampaikan informasi dan nilai-nilai tertentu.

Media Massa: Media, seperti televisi, internet, dan media sosial, juga mempengaruhi pembentukan sikap dengan menyajikan informasi dan pandangan yang dapat membentuk opini publik.

Perubahan sikap melibatkan pergeseran dari satu evaluasi ke evaluasi yang lain terhadap objek, orang, atau konsep. Perubahan sikap dapat terjadi melalui berbagai mekanisme, dengan persuasi menjadi salah satu metode utama (Fauzi 2020).

1. Persuasi:

Kita kenal teori Model Dua Jalur (Elaboration Likelihood Model - ELM) yaitu Central Route dan Peripheral Route. Central Route yaitu jalur yang melibatkan pemikiran mendalam dan pertimbangan yang cermat terhadap argumen yang disampaikan dalam pesan persuasif. Perubahan sikap yang terjadi melalui central route cenderung lebih tahan lama dan lebih resisten terhadap perubahan selanjutnya. Contoh: Kampanye kesehatan yang menyediakan bukti ilmiah dan data statistik untuk mengubah sikap terhadap merokok. Peripheral

Route, jalur ini melibatkan pemrosesan yang lebih dangkal, berdasarkan isyarat periferil seperti daya tarik pembicara atau respons emosional. Perubahan sikap melalui peripheral route cenderung lebih sementara dan mudah berubah. Contoh: Iklan yang menggunakan selebriti untuk mempromosikan produk tanpa memberikan informasi rinci.

2. Teori Dissonansi Kognitif:

Dissonansi kognitif terjadi ketika ada ketidaksesuaian antara sikap dan perilaku seseorang, yang menyebabkan ketidaknyamanan psikologis. Orang cenderung mengubah sikap mereka untuk mengurangi dissonansi ini. Contoh: Jika seseorang yang merokok mengetahui bahwa merokok buruk untuk kesehatan, mereka mungkin mengubah sikap mereka terhadap merokok atau berhenti merokok untuk mengurangi dissonansi.

3. Teori Atribusi:

Menurut teori ini, perubahan sikap bisa terjadi ketika seseorang mengubah cara mereka mengatribusi penyebab perilaku mereka sendiri atau orang lain. Contoh: Jika seseorang merasa bahwa mereka terlibat dalam kegiatan amal karena mereka memang peduli (atribusi internal), sikap mereka terhadap amal bisa menjadi lebih positif.

4. Teknik Perubahan Sikap:

Teknik Kaki di Pintu, meminta seseorang untuk melakukan sesuatu yang kecil terlebih dahulu, yang kemudian meningkatkan kemungkinan mereka akan menyetujui permintaan yang lebih besar di kemudian hari. Contoh: Meminta seseorang menandatangani petisi kecil sebelum meminta mereka menyumbangkan uang.

Teknik Pintu di Wajah: Memulai dengan permintaan yang besar yang kemungkinan akan ditolak, kemudian diikuti oleh permintaan yang lebih kecil dan lebih masuk akal. Contoh: Meminta sumbangan besar untuk amal, kemudian menurunkannya ke jumlah yang lebih kecil setelah penolakan.

5. Pengaruh Sosial dan Tekanan Sosial:

Konformitas yaitu orang dapat mengubah sikap mereka untuk sesuai dengan kelompok sosial mereka. Contoh: Jika mayoritas teman seseorang memiliki sikap positif terhadap vegetarianisme, individu tersebut mungkin mengubah sikap mereka untuk sesuai dengan teman-teman mereka.

Kepatuhan terhadap Otoritas, sikap bisa berubah karena pengaruh dari figur otoritas yang dihormati. Contoh: Siswa mungkin mengadopsi sikap terhadap disiplin yang dianjurkan oleh guru mereka.

Dengan memahami mekanisme-mekanisme ini, kita bisa lebih efektif dalam merancang strategi untuk mengubah sikap, baik dalam konteks individu maupun kelompok (Widyastuti 2014).

DAFTAR PUSTAKA

- Andhudaniah Dayakisni, T. 2009. *Psikologi Sosial*.
- Dewi, A. D. K. 2013. "Studi Komparasi Faktor-Faktor Daya Tarik Interpersonal Pada Mahasiswa Unnes Yang Berpacaran Ditinjau Dari Jenis Kelamin." *Journal of social and industrial psychology* 2(1): 32–44.
- Fauzi, Ahmad. 2020. "Signifikansi Perubahan Sikap Perilaku (Behavior) Dalam Proses Kediklatan." *Jurnal Kebijakan Publik* 11(1): 47.
- Hakim, Firdayanti B et al. 2021. "Persepsi, Pengambilan Keputusan, Konsep Diri Dan Value." *Diversity: Jurnal Ilmiah Pascasarjana* 1(3).
- Kementerian Pertahanan RI Badan Pendidikan dan Pelatihan. 2020. "Bahan Pembelajaran Dinamika Kelompok." *Kementerian Pertahanan Ri Badan Pendidikan dan Pelatihan*: 52. https://www.kemhan.go.id/badiklat/wp-content/uploads/2021/06/tmp_23263-HANJAR-DINAMIKA-KELOMPOK-1337505722.pdf.
- Kusumawati, Tri Indah. 2016. "Komunikasi Verbal Dan Nonverbal." *Jurnal Pendidikan dan Konseling* 6(2).
- Muslim, Asrul. 2013. "Interaksi Sosial Dalam Masyarakat Multietnis." *Jurnal Diskursus Islam* 1(3): 1–11.
- Pohan, Alqanithah. 2015. "Peran Komunikasi Verbal Dan Non Verbal Dalam Hubungan Manusia." *Jurnal Ilmiah Dakwah dan Komunikasi* 6(2): 5–21.
- Temiska Amatmu. 2014. "Psikologi Sosial Ii." : 1–17.
- UNY. 2013. "Konsep Dasar Tentang Persepsi Secara Umum." <Http://Eprints.Uny.Ac.Id/9686/3/Bab%202.Pdf> 53(9): 1689–99. [http://eprints.uny.ac.id/9686/3/bab 2.pdf](http://eprints.uny.ac.id/9686/3/bab%202.pdf).
- Utami, Fransisca, and Betty Silalahi. 2013. "Hubungan Antara Identitas Sosial Dan Konformitas Pada Anggota Komunitas Virtual Kaskus Regional Depok." *Proceeding PESAT (Psikologi, Ekonomi, Sastra, Arsitektur & Teknik Sipil)* 5: 93–98.
- Validitas, U J I, and D A N Realibilitas. "Modul 7 Interaksi Personal." : 1–23.

- Wahyuni, Nini Sri S.Psi. 2004. "Daya Tarik Interpersonal Dengan Kepercayaan Diri Pada Remaja Medan." *Psikologi Sosial*: 1–69.
- Widyastuti, Yeni. 2014. "Sikap Dan Perubahan Sikap." *Psikologi Sosial*: 58–71.
- Yunita, Rika, and Lexy Sutansyah. 2024. "Dinamika Kelompok (The Group Dynamics): Makna Dan Urgensi." *Cendekia Inovatif Dan Berbudaya* 1(3): 337–41.

BAB 2

KEPRIBADIAN

Oleh Yuhaning Praborini

2.1 Pendahuluan

Kehidupan sehari-hari seorang individu akan menunjukkan kepribadiannya, kepribadian tersebut akan ditunjukkan dalam bekerja, sekolah, bermain, maupun dalam bersosialisasi. Kepribadian ada yang baik dan ada yang tidak selain itu ada juga yang kepribadian sabar juga sebaliknya. Kepribadian akan ditunjukkan dalam perilaku dalam semua kegiatan dan aktivitas manusia yang dimulai dari tidur sampai dengan bangun kembali, aktivitas atau kegiatan ini baik yang bisa diamati langsung maupun langsung. Aktivitas yang ada merupakan suatu bagian dari kepribadian tingkah laku baik secara sadar maupun tidak sadar dalam kegiatan aktivitas dalam kehidupan (Ansori, 2020).

Manusia mempunyai kepribadian yang berbeda-beda dan banyak hal yang mempengaruhi dalam pembentukan kepribadian, sehingga kepribadian bukan merupakan suatu atribut yang pasti serta spesifik melainkan sebagai wujud dalam kualitas perilaku sosial seseorang. Secara singkat kepribadian itu dapat diartikan sebagai "topeng", topeng ini seringkali untuk melukiskan keadaan maupun penampilan fisik seseorang, gaya bicaranya serta daya tarik yang dimilikinya. "Topeng" disini berarti bagaimana seorang individu tersebut tampak pada orang lain bukan dirinya sendiri dengan kata lain kepribadian ini sebagai kesan yang diberikan seseorang pada orang lain, sehingga kepribadian itu menggambarkan diri dari manusia itu sendiri (Dinata, 2022).

2.2 Kepribadian

Kepribadian berasal dari kata personality dalam bahasa Inggris berasal dari bahasa Yunani kuno *prosopon* atau *persona* yang memiliki arti "topeng" dalam masyarakat awam dapat diartikan sebagai tingkah laku yang dapat ditampilkan pada

lingkungan sosial, kesan mengenai diri yang diinginkan agar dapat terbaca oleh lingkungan sosialnya. Ada beberapa definisi yang dikutip dari Dr. Sarlito Wirawan, kepribadian adalah (Karim, 2020):

1. Sekumpulan sifat biologis yang terbentuk dalam bentuk dorongan, rasa serta naluri alam dan akan diperoleh melalui pengalaman yang akan dialami ataupun ditemuinya.
2. Suatu kesatuan yang akan dapat ditemui dalam semua tingkat perkembangan manusia.
3. Tingkatan sifat akan menentukan pengaruhnya.
4. Sistem kebiasaan yang terintergrasi dalam suatu sistem dan ditunjukkan dengan beradaptasi dengan lingkungan dengan cara yang unik.

Ada kunci mengenai kepribadian yaitu sikap dan sifat, serta dapat dirumuskan bahwa kepribadian adalah psiko dan organisasi fisik yang dinamis dari setiap manusia yang nantinya akan menentukan keunikan adaptasi dalam lingkungannya. Kepribadian juga dapat diartikan sebagai keseluruhan sikap, perasaan, ekspresi, temperamen, ciri-ciri khas dan perilaku seseorang. Tindakan seseorang jika dihadapkan pada situasi tertentu terwujud karena adanya sikap, perasaan, ekspresi dan temperamen. Setiap individu akan memiliki kecenderungan perilaku yang baku dan berjalan terus menerus secara konsisten dalam menghadapi situasi yang dihadapi yang pada akhirnya menjadi ciri khas pribadinya.

Kepribadian merupakan intisari kejiwaan dari seseorang atau sebagai suatu interaksi biologis dengan budayanya, dan ini akhirnya akan memberikan corak pada tingkah laku individu, sikap, cara dan pikiran yang akan tampak dari aktivitas kejiwaan dan penyesuaian dengan kemampuan individu. Secara singkat kepribadian manusia merupakan suatu kesatuan yang didalam jiwa manusia dan tidak dapat dipecah belah sesuai dengan fungsi-fungsi tertentu (Dinata, 2022).

The Big Five Personality merupakan salah satu teori kepribadian yang sering digunakan untuk menjelaskan kepribadian seseorang, dalam *the big five personality* ada lima dimensi kepribadian yaitu (Ansori, 2020) :

1. *Extraversion* (berita sosial/suka bergaul), dimensi yang menunjukkan sikap enerjik terhadap dunia sosial, memiliki watak yang mudah bergaul, aktif, asertif dan juga memiliki emosi positif. Individu yang termasuk dalam golongan ini memiliki perhatian yang lebih pada lingkungan sekitarnya daripada terhadap dirinya sendiri
2. *Agreeableness* (berpendapat sama), dimensi yang berorientasi pada orang lain dan memiliki watak altruisme, lemah lembut dan mudah percaya serta cenderung untuk tunduk pada orang lain
3. *Conscientiousness* (mempunyai kesadaran), dimensi dengan berperilaku goal oriented dan kontrol impuls yang memfasilitasi pengerjaan tugas, dimana akan selalu berpikir sebelum melakukan tindakan dan akan mengikuti norma serta aturan yang ada juga selalu memprioritaskan tugas
4. *Neuroticism* (bersifat neurotik/gangguan emosi), adanya emosi negatif sehingga rentan mengalami kecemasan, depresi, sedih dan agresif. Emosi negatif yang berkepanjangan akan menyebabkan golongan ini merasa tertekan di sepanjang masa
5. *Openness to New Experience* (mempunyai sikap terbuka), mempunyai daya imajinasi yang tinggi, orisinal, mental dan pengalaman hidup yang kompleks, berani untuk mencoba hal-hal baru. Individu yang termasuk dalam golongan ini mempunyai sikap terbuka terhadap ide atau pendapat baru.

2.3 Tipe Kepribadian

2.3.1 Tipe Kepribadian Menurut Hippocrates dan Galenus

Kepribadian Manusia dikelompokkan menjadi 4 (empat) temperamen atau kepribadian menurut Teori Proto – Psikologis yaitu (Insanq, 2020):



Gambar 2.1. Empat Tipe Kepribadian Manusia

1. Sanguinis

Digambarkan sebagai orang yang banyak bicara, antusias, aktif dan sosial, kepribadian sanguinis ini lebih cenderung ekstrovet dan senang menjadi bagian kerumunan, mereka akan menjadi lebih sosial, ramah, mudah dalam bergaul, karismatik dan mampu menyesuaikan diri dengan berbagai situasi.

Sanguinis akan memiliki kecenderungan untuk menjadi seseorang yang populer, banyak bercerita, mudah bergaul atau berteman akan tetapi individu memiliki kelemahan yaitu sifatnya yang moody dan sangat tergantung sekali dengan suasana hatinya. Tipe Sanguinis ini akan mudah tumbuh dan berkembang dalam situasi yang demokratis, lingkungan yang memiliki banyak teman, penuh dengan kesenangan dan adanya pengakuan publik. Tipe ini banyak ditemui oleh individu yang bekerja di bidang entertainment atau hiburan.

2. Kolerik

Digambarkan sebagai individu yang memiliki toleransi tinggi cenderung lebih ekstrovet, mandiri, tegas, berorientasi pada tujuan serta ambisius. Tipe kolerik

menjadi pemimpin yang alami, bersemangat dan memiliki energi yang tinggi. Individu dengan tipe kolerik ini memiliki kecenderungan mempunyai jiwa kepemimpinan, berwibawa, memiliki kemauan yang kuat. Tipe kolerik ini akan membutuhkan banyak tantangan, kritikan dan memiliki perasaan kompeten. Tipe ini banyak ditemui pada individu yang menjadi pemimpin/manajer.

3. Melankolis

Tipe kepribadian ini cenderung introvert, sensitif dan lebih banyak merenung. Individu melankolis memiliki imajinasi yang kuat serta perfeksionis selain itu mereka cenderung analitis, berorientasi pada detail, pemikir serta memiliki perasa yang mendalam. Sikap tersebut membuat mereka untuk sering berusaha sempurna dalam diri dan lingkungan mereka, mengarah pada perilaku yang rapi dan berorientasi pada detail. Tipe melankolis memiliki sifat yang terlalu perfeksionis sehingga sering menunda pekerjaan karena ingin mencapai hal yang sempurna keadaan ini menjadi kelemahan tipe melankolis, tipe melankolis ini menyukai hal – hal yang tercipta karena adanya keserasian, dihargai dan memiliki banyak waktu untuk bisa memproses informasi. Tipe ini ditemui pada individu yang bekerja di bidang penelitian/riset.

4. Plegmatis

Tipe kepribadian ini cenderung santai, damai dan tenang, individu dengan tipe plegmatis tidak mudah terpengaruh oleh adanya tekanan atau emosi serta mereka cenderung berpikir dengan logika yang baik. Tipe plegmatis akan mudah simpatik dan peduli terhadap orang lain dan akan berusaha untuk menyembunyikan emosi yang ada. Individu dengan tipe plegmatis pandai dalam menggeneralisasikan ide atau masalah ke dunia serta pandai membuat kompromi. Tipe ini juga sangat menyukai kedamaian dan memiliki sifat yang mengalah dan tidak mau terlibat dalam perdebatan, sikap yg seringkali terlihat lemah ini kadang membuatnya mudah dipemainkan oleh orang

lain. Tipe plegmatis ini biasanya ada didalam profesi yang tidak banyak konflik.

2.3.2 Tipe Kepribadian Menurut C.G Jung

C. G. Jung membagi tipe kepribadian menjadi dua yaitu (Adinda, 2021) :

1. Ekstrovet

Individu yang memiliki tipe kepribadian ini adalah idividu yang perhatiannya diarahkan keluar dirinya sendiri, individu tersebut memiliki ciri atau sifat yang lancar dalam bergaul, mudah untuk berbicara didepan orang banyakm ramah, suka berteman dan juga mudah dalam menyesuaikan diri pada suatu lingkungan yang baru

2. Introvert

Individu yang memiliki kepribadian introvet adalah kebalikan dari kepribadian ekstrovet, individu introvert lebih fokus ke dalam dirinya sendiri. Pribadi yang introvert seringkali diliputi dengan kecemasan, perasaan kekhawatiran, malu, canggung dan lebih suka melakukan apapun sendiri, individu tersebut akan lebih sulit dalam menyesuaikan diri karna jiwanya yang cukup tertutup.

2.3.3 Tipe Kepribadian Spranger

Edward Spranger mengemukakan tentang teori dengan enam tipe kepribadian manusia, yang dikemukakan oleh Spranger ini seringkali dikenal dengan ,“Tipe Kepribadian Spranger“ atau ,“Tipe Motivasi Spranger“ yaitu (Syarif, 2024) :

1. *Artistic* (Seni), adanya ketertarikan pada keindahan, kreativitas, dan ekspresi pribadi, pengungkapan diri dilakukan melalui kegiatan kreatifitas seni yang meliputi musik dan sastra.
2. *Social* (Sosial), ditunjukkan dengan adanya perhatian yang besar terhadap orang lain, memiliki sifat berempati, peduli, dan peka akan kebutuhan dan perasaan orang lain selain itu mampu menikmati interaksi sosial dan bekerja untuk kesejahteraan bersama.

3. *Enterprising* (Berjiwa Wiraswasta), kepribadian ini mereka uang memiliki dorongan yang kuat dalam memncapai tujuan serta berani dalam mengambil resiko, mampu berkomunikasi dengan baik serta memiliki semangat dalam memotivasi orang lain.
4. *Conventional* (Konvensional), lebih memiliki kecenderungan secara konvensional yng cenderung memiliki nilai-nilai tradisional, menjaga ketertiban serta keteraturan. Dalam kehidupannya menilai keamanan, konsistensi, dan stabilitas akan dapat menjadi konservatif, mampu mengikuti norma-norma sosial yang mapan.
5. *Investigative* (Penyelidik), dalam memahami dunia menyukai mengeksplorasi, analisis, rasional serta dalam menyelesaikan permasalahan akan mencari penjelasan ilmiah.
6. *Realistic* (Realistis), individu realistis memiliki keterampilan teknis yang kuat dan suka menyelesaikan tugas-tugas fisik atau mekanis, senang akan hal yang bersifat praktis dan tidak suka spekulasi selain itu akan lebih tertarik pada hal yang konkret, nyata dan praktis.

2.4 Ciri – Ciri Kepribadian

Ada beberapa konsep yang berhubungan dengan kepribadian yang pertama adalah karakter, dimana karakter ini merupakan gambaran tingkah laku yang ditonjolkan nilai baik atau buruknya serta juga benar atau salahnya. Yang kedua adalah temperamen sangat erat sekali kaitannya dengan determinan fisiologis atau bisa juga biologis, yang ketiga adalah sifat merupakan respon senada atau merupakan sekelompok stimuli yang senada dan berlangsung dalam waktu yang lama. Kepribadian ini merupakan suatu organisasi yg terbentuk secara dinamis dalam diri seseorang sebagai sistem psikologis yang memiliki keunikan dalam beradaptasi dengan lingkungannya. Keunikannya itu berdasarkan dari bagaimana seseorang itu beringkah laku, bagaimana pola berpikirnya.

Setiap individu memiliki kepribadian yang berbeda-beda, dimana kepribadian tersebut ada yang sehat dan juga tidak sehat. Berikut ciri-ciri kepribadian sehat dan tidak sehat (Psikologi, 2023) :

1. Kepribadian yang sehat

Individu dengan kepribadian yang sehat akan dapat melakukan aktivitasnya dengan yang positif bermanfaat untuk dirinya sendiri juga untuk lingkungannya, ciri-cirinya sebagai berikut :

- a. Mampu menerima diri sendiri tanpa syarat, dimana individu selalu berusaha untuk menjaga diri dengan tidak membandingkan dirinya dengan orang lain.
- b. Menghargai keberhasilan prestasi yang didapatnya dengan relasional, dan tidak sombong dengan prestasi yang dimiliki.
- c. Memiliki kemandirian baik dalam berpikir maupun dalam bertindak, mampu mengambil keputusan serta mengembangkan diri ke arah yang positif
- d. Memiliki penilaian diri yang realistis, bisa menghadapi situasi dan kondisi kehidupan secara realistis dan wajar.

2. Kepribadian yang tidak sehat

Kepribadian yang tidak sehat ini dapat merugikan diri sendiri dan juga merugikan orang lain, ciri-ciri kepribadian tidak sehat :

- a. Melakukan perbuatan yang menyimpang secara berulang kali meskipun telah mendapatkan hukuman
- b. Mudah bersikap kejam terhadap lingkungan sekitarnya, meskipun lingkungan tersebut tidak berbuat salah padanya namun individu tersebut tetap bersikap kejam pada sekitarnya.
- c. Sering kali melakukan kebohongan dan sering melakukan manipulatif, tidak jarang individu tersebut bersikap otoriter dan memiliki banyak musuh disekitarnya
- d. Mempunyai kebiasaan mengkritik atau mencemooh sekitarnya.

2.5 Kesimpulan

Pembentukan kepribadian manusia secara sederhana adalah pewarisan genetik, baik dari fisik ataupun sifat-sifatnya dan juga dipengaruhi oleh lingkungan berada di sekitar individu. Kepribadian itu merupakan suatu hal yang cukup sulit untuk dikaji akan tetapi kepribadian tersebut dapat dilihat dan diamati melalui tindakan serta tingkah laku dari seorang individu. Untuk itu dapat dikatakan bahwa kepribadian meliputi segala hal yang akan membuat manusia tersebut bertindak maupun berperilaku, atau dapat diartikan kepribadian itu tidak terbatas pada tindakan nyata saja akan tetapi melakukan suatu tindakan juga termasuk dalam kepribadian (Dinata, 2022).

DAFTAR PUSTAKA

- Adinda, R. (2021). Tipe Kepribadian Manusia: Pengertian, Ciri, Tipe, Konsep, Dan Fungsinya. In <https://www.gramedia.com/best-seller/tipe-kepribadian-manusia/>.
<https://www.gramedia.com/best-seller/tipe-kepribadian-manusia/>
- Ansori, A. (2020). Kepribadian dan Emosi. In *Jurnal Literasi Pendidikan Nusantara* (Vol. 1, Issue 1).
<http://jurnal.uinbanten.ac.id/index.php/jlpn>
- Dinata, S. (2022). Pembentukan Kepribadian Manusia. *Kanz Philosophia*, 8, 107–130.
- Insanq. (2020). *Mengenal 4 Tipe Kepribadian Manusia*.
<https://insanq.co.id/artikel/mengenal-4-tipe-kepribadian-manusia/>
- Karim, B. A. (2020). Teori Kepribadian dan Perbedaan Individu. *Education and Learning Journal ISSN Xxxx-Xxxx*, 1(1), 40–49.
<http://jurnal.fai@umi.ac.id>
- Psikologi, I. (2023). *Apa Itu Kepribadian Sehat dan tidak Sehat beserta Ciri-cirinya*. <https://kumparan.com/info-psikologi/apa-itu-kepribadian-sehat-dan-tidak-sehat-beserta-ciri-cirinya-21VqtLrQ5FH/full>
- Syarif, N. (2024). *Konsep Kepribadian dalam Ilmu Psikologi*.
<https://pasca.uit-lirboyo.ac.id/2024/02/12/konsep-kepribadian-dalam-ilmu-psikologi/>

BAB 3

KELOMPOK SOSIAL

Oleh Nicholas Simarmata

3.1 Pendahuluan

Kehidupan manusia tidak bisa terlepas dengan yang namanya interaksi antar manusia sebab manusia secara hakikat adalah mahluk sosial. Untuk bertahan hidup dan mencapai tujuannya, manusia juga membentuk atau membangun sekumpulan manusia yang disebut kelompok. Dari sini maka interaksi manusia tidak hanya antar individu namun bisa juga antara individu dengan kelompok bahkan antara suatu kelompok dengan kelompok yang lain. Interaksi tersebut ada yang mengarah kepada hal yang negatif dimana beberapa konsep diantaranya yaitu stereotip, prasangka, dan diskriminasi. Stereotip yaitu kepercayaan yang disederhanakan tetapi tersebar luas tentang karakteristik kelompok dan anggotanya. Artinya saat seseorang distereotipkan maka orang tersebut akan dianggap harus memiliki karakteristik yang secara stereotip diasosiasikan dengan kelompoknya meskipun orang yang menstereotipkan tidak tahu apa-apa tentang orang tersebut. Stereotip ini berada pada dimensi pikiran. Prasangka yaitu reaksi perasaan negatif terhadap suatu kelompok. Disebut demikian karena dapat menyebabkan orang berprasangka buruk terhadap suatu kelompok. Prasangka berada pada dimensi perasaan. Diskriminasi yaitu saat orang lain memperlakukan seseorang dengan kurang baik karena kelompok orang tersebut. Diskriminasi berada pada dimensi perilaku.

3.2 Pembahasan

Definisi tentang kelompok digunakan dengan sangat berbeda dalam konteks yang berbeda. Maka ada tiga arti utama (Kelley, 1952; Hogg & Vaughan, 1998):

1. Kelompok insidental adalah kelompok yang terdiri dari beberapa orang yang dipertemukan dalam waktu yang

relatif singkat (paling lama beberapa jam) dengan keterlibatan dan komitmen yang minimal terhadap satu sama lain. Contohnya adalah jenis “kelompok kecil” yang dibentuk untuk melakukan latihan dalam sesi pelatihan atau lokakarya di sebuah konferensi.

Dalam psikologi sosial, bentuk yang paling umum dari kelompok insidental adalah kelompok yang dibentuk untuk tujuan eksperimen. Yang membedakan kelompok seperti ini adalah tingkat keterlibatan atau komitmen yang rendah. Hal ini berarti hanya ada sedikit atau bahkan tidak ada sama sekali perilaku kelompok yang terjadi. Kelompok seperti ini dalam banyak hal lebih merupakan kumpulan individu yang berinteraksi bersama.

Studi-studi dalam paradigma kelompok minimal menunjukkan bahwa hampir semua elemen kesamaan nasib cukup untuk membujuk orang untuk mulai melihat diri mereka sendiri sebagai bagian dari sebuah kelompok. Misalnya lebih memilih anggota kelompok “mereka” sendiri daripada anggota kelompok lain (Rabbie & Horowitz, 1969). Kategorisasi sebagai anggota kelompok sudah cukup untuk menimbulkan komitmen. Temuan ini terbukti sangat kuat dalam lebih dari 20 replikasi riset. Hal ini akan menjadi jauh lebih rumit, jika, misalnya, anggota kelompok mengalokasikan hal-hal yang tidak menyenangkan daripada penghargaan (Brown, 2001; Tajfel, Billig, Bundy, & Flament, 1971).

2. Kelompok keanggotaan adalah kelompok yang didefinisikan dengan menjadi anggota. Anggota dapat bergabung dan keluar dari kelompok, tetapi keanggotaan biasanya berlangsung selama beberapa waktu (minggu, bulan, atau tahun) dan anggota memiliki komitmen terhadap tujuan dan nilai bersama kelompok. Contohnya termasuk kelompok yang berbasis pekerjaan (seperti sekelompok dokter rumah sakit yang bekerja bersama sebagai “firma”), klub, asosiasi, dan komite.

Dalam kehidupan nyata, kelompok keanggotaan memerlukan tingkat keterlibatan yang cukup tinggi dengan (dan karenanya komitmen terhadap) kelompok. Namun, kelompok yang dibuat

secara eksperimental dapat diinduksi untuk berperilaku lebih seperti kelompok keanggotaan. Misalnya, ketika subjek diminta untuk berinteraksi satu sama lain dan melaksanakan tugas bersama.

Contoh efek yang dapat diamati secara eksperimental dari keanggotaan kelompok adalah studi tentang pengaruh sosial yang menunjukkan pemalasan sosial (biasanya disebut *social loafing*) atau pemberian energi sosial (*social energizing*). Dengan kata lain, ini adalah studi tentang penghambatan dan fasilitasi sosial yang diterapkan pada pengaturan dimana subjek bekerja bersama dalam tugas bersama.

a. *Social loafing*

Sebagian besar penelitian awal dalam situasi ini menemukan bahwa kinerja dari sebuah tugas secara keseluruhan menurun ketika orang bekerja bersama. Hasil total untuk kelompok yang lebih kecil daripada jumlah hasil dari individu yang dicapai ketika bekerja sendiri. Sebagian dari penurunan ini disebabkan karena hilangnya koordinasi. Misalnya karena orang-orang saling berdesak-desakan atau mengganggu satu sama lain.

Sejumlah besar penelitian telah menemukan penurunan yang disebabkan oleh *social loafing* yaitu kecenderungan seseorang untuk mengeluarkan lebih sedikit usaha untuk sebuah tugas ketika mereka melakukannya dengan orang lain (atau berpikir bahwa mereka melakukannya) (Latané, Williams, & Harkins, 1979).

Efek dari *social loafing* terlihat ketika tugas yang diberikan cukup sepele dan tidak berarti. Ketika tugas tersebut penting dan bermakna, dan/atau anggota kelompok memiliki kepentingan pribadi terhadap hasilnya, maka penurunan kinerja akan lebih sedikit. Sehingga *Social loafing* adalah konsekuensi dari bekerja dalam kelompok dengan komitmen yang rendah terhadap satu sama lain dan dimana mereka diharuskan melakukan tugas-tugas yang sepele dan tidak berarti (Williams, Karau, & Bourgeois, 1993)

b. *Social energizing*

Dalam situasi lain, bekerja sebagai anggota kelompok dapat memberikan energi kepada orang-orang untuk bertindak daripada membujuk mereka untuk bermalas-malasan atau menganggur. Kita bisa menyebut efek sebaliknya ini sebagai *social energizing* yaitu orang bekerja lebih keras sebagai anggota kelompok daripada bekerja sendirian. Inilah yang terjadi ketika tugas itu penting atau menarik atau menyenangkan (Zaccaro 1984). Hal ini juga cenderung terjadi ketika anggota kelompok berpikir bahwa mereka bersaing dengan kelompok lain, dan/atau dimana ada komitmen yang kuat untuk mencapai tujuan bersama (Guzzo & Dickenson 1996).

Sebagian besar penelitian yang menemukan efek *social loafing* dilakukan dalam budaya individualistik. Orang-orang dari budaya kolektif lebih cenderung menunjukkan kinerja terbaik saat bekerja bersama, terutama ketika mereka berpikir bahwa kinerja akan dinilai berdasarkan pencapaian kelompok. Di sini, nilai-nilai kolektif yang normatif secara budaya dapat mendorong bahkan anggota kelompok insidental untuk bertindak seolah-olah mereka adalah bagian dari sebuah kelompok yang memiliki identitas atau keanggotaan. Setidaknya ketika tugas yang harus mereka kerjakan bersama itu bermakna dan penting (Smith & Harris Bond, 1993).

Dalam budaya kolektif, *social energizing* lebih mungkin terjadi. Berikut sejumlah studi lintas budaya sebagai bukti untuk hal ini (Smith & Harris Bond, 1993). Sebagai contoh, ada perbandingan antara manajer di Amerika dan Cina yang mengerjakan tugas simulasi "*in basket*" dimana mereka harus berurusan dengan serangkaian tugas yang berurutan secara cepat (seperti menilai formulir lamaran kerja, memprioritaskan wawancara, dan sebagainya). Para manajer diberitahu bahwa mereka bekerja sendiri dan menetapkan target individu, atau bahwa mereka bekerja dalam kelompok dengan target kelompok. Manajer Amerika menyelesaikan lebih banyak tugas dalam kondisi "bekerja

sendiri” sedangkan manajer Cina menyelesaikan lebih banyak tugas dalam kondisi “bekerja bersama” (Earley, 1989; Gabrenya, Wang, & Latané, 1985; Matsui, Kakuyama, & Onglatco, 1987).

3. Kelompok referensi-identitas adalah kelompok yang melibatkan identifikasi dengan kelompok tersebut. Afiliasi bertindak sebagai kerangka referensi bagi seseorang untuk mengetahui “siapa” mereka sebagai identitas sosial mereka. Ini adalah situasi jangka panjang (sering kali selama bertahun-tahun atau bahkan secara permanen) dan mereka yang menjadi bagian dari kelompok tersebut akan berbagi pengalaman, nilai, dan norma yang sama. Contohnya adalah kelompok identitas etnis, komunitas agama, afiliasi politik, kebangsaan, dan subkultur. Kelompok referensi-identitas adalah kelompok dimana komitmen orang terhadap kelompok tersebut begitu kuat sehingga afiliasinya menjadi bagian dari identitas mereka: “Orang-orang mengambil karakteristik kelompok dan menjadikannya milik mereka sendiri, setidaknya untuk sementara waktu, pada tingkat yang lebih besar atau lebih kecil” (Turner 1991).

Relasi antar kelompok memiliki bentuk yang berbeda-beda. Tergantung dari sifat kelompok yang terlibat. Berikut ini hal-hal yang ada atau terlibat pada relasi antar kelompok.

Jender adalah hal yang paling penting dari semua konteks antar kelompok. Di seluruh dunia, laki-laki dan perempuan terus berinteraksi. Jender selalu tampak jelas, bahkan tidak hanya berdasarkan perbedaan fisik antara laki-laki dan perempuan, tetapi juga karena perbedaan cara mereka berbicara, berpakaian, dan bertindak. Kelangsungan hidup manusia tergantung pada kerja sama yang baik antara laki-laki dan perempuan. Tetapi relasi antara kedua kelompok itu tidak selamanya kooperatif (Sutton, Douglas, & Wilkin, 2008).

Pada umumnya perempuan secara sosial dan ekonomi kurang beruntung dibandingkan dengan laki-laki pada indeks seperti penghasilan, peluang karir dan pendidikan, kebebasan

berpakaian, korban dalam kekerasan seksual dan rumah tangga, dan perwakilan dalam kepemimpinan politik, bisnis dan agama (López-Claros & Zahidi, 2005; Rhode, 1989). Perempuan mengalami lebih sedikit prasangka tetapi lebih banyak diskriminasi daripada laki-laki. Hal ini mungkin merupakan ciri yang paling khas dari relasi gender. Ini juga menggambarkan bahwa prasangka dan diskriminasi tidak selalu berjalan beriringan. Salah satu alasan mengapa relasi antar kelompok gender berbeda dengan relasi antar kelompok sosial lainnya adalah karena mereka sangat dipengaruhi oleh seksisme. Seksisme mengacu pada keyakinan tentang perbedaan antara laki-laki dan perempuan dan peran yang mereka lakukan.

Seksisme tidak hanya mencakup keyakinan tentang perbedaan cara laki-laki dan perempuan berpikir, merasakan dan bertindak, tetapi juga mencakup keyakinan tentang kesesuaian perbedaan tersebut. Seksisme tidak hanya memberi tahu bagaimana perbedaan gender, tetapi juga dimaksudkan untuk memberi tahu bagaimana mereka seharusnya berbeda. Seksisme seringkali berakar pada praktik agama dan budaya kuno (Harris, 1991; Rhode, 1989; Stockard & Johnson, 1992) serta khusus untuk relasi antar gender. Meskipun hal itu sering berkorelasi dengan ideologi lain dan praktik sosial yang tidak ada relasinya langsung dengan gender (Pratto, Sidanius, Stallworth, & Malle, 1994).

Ada berbagai jenis seksisme (Glick & Fiske, 1996): (1) *Hostile sexism* adalah pandangan negatif terhadap perempuan yang ditandai oleh keyakinan bahwa mereka mengancam posisi laki-laki, (2) *Benevolent sexism* adalah pandangan yang tampaknya positif tentang perempuan dimana mereka dipandang perlu untuk kebahagiaan laki-laki dan lebih unggul dari laki-laki dalam banyak hal terutama secara moral, dan (3) *Ambivalent sexism* mengandung sikap positif dan negatif terhadap perempuan.

Di seluruh negara, *hostile sexism* memprediksi stereotip negatif terhadap perempuan. Perbedaan antara laki-laki dan perempuan tentang *benevolent sexism* tampaknya berbeda di berbagai negara. Di negara dimana ketidaksetaraan gender sangat kuat menurut angka PBB, perempuan mendukung *benevolent sexism* lebih kuat daripada laki-laki (misalnya di Kuba, Afrika Selatan, dan Turki). Di negara-negara dimana ketidaksetaraan gender tidak

terlalu menonjol, laki-laki dan perempuan mendukung *benevolent sexism* (Australia dan Belanda).

Benevolent sexism dikaitkan dengan tanggapan positif terhadap perempuan, meskipun itu bukan sebagai hal yang baik bagi mereka. (Glick & Fiske, 1996). *Benevolent sexism* cenderung membenarkan bahwa perempuan berperan sebagai subordinat. Misalnya jika ada perempuan yang baik hati, jujur, dan sensitif, mereka mungkin diperlengkapi untuk peran pengasuhan dan kurang diperlengkapi untuk jenis peran kompetitif. *Benevolent sexism* cenderung membenarkan status quo. Akibatnya, perempuan yang mendukung ideologi ini cenderung tidak mencoba untuk mengubahnya (Glick & Fiske, 1996; Glick, Fiske, & Mladinic, 2000). Laki-laki tidak terpengaruh oleh paparan jenis seksisme apa pun. Mereka cenderung memandang status quo sosial sebagai hal yang baik sebagaimana adanya (Sutton, Douglas, & Wilkin, 2008).

Selain memberikan gagasan tentang bagaimana gender seharusnya berbeda, seksisme juga menyarankan mengapa gender berbeda. Seksisme cenderung berpijak pada hal yang biologis untuk menjelaskan karakteristik setiap gender, terutama perempuan. Dalam pemikiran Barat, perilaku perempuan dikaitkan dengan tubuhnya daripada proses mentalnya. Berbeda dengan laki-laki yang terlihat telah melampaui biologi mereka melalui kekuatan nalar dan pengendalian diri. Misalnya, istilah histeria (dari bahasa Yunani, *hystera*-yang berarti rahim), digunakan untuk menggambarkan keadaan tekanan emosional yang ekstrem dan tidak rasional yang berasal dari gagasan kuno hal itu terjadi pada perempuan karena disebabkan oleh rahim yang berada di sekitar tubuh.

Gagasan kuno ini memiliki padanan modern pada stereotip yang berlebihan tentang pengaruh siklus menstruasi pada suasana hati perempuan (Chrisler & Levy, 1990; Walker, 1995). Secara stereotip, perempuan mudah marah dan tidak rasional selama beberapa hari sebelum menstruasi. "Sindrom pra-menstruasi" ini bahkan telah digunakan sebagai pembelaan hukum oleh perempuan saat menghadapi tuntutan pidana (Chrisler, 2002). Tetapi bagi perempuan, kelemahan dari gagasan "sindrom pra-menstruasi" ini

tidak ditanggapi dengan serius (McFarlane, Martin, & Williams, 1988).

Dalam ingatan, stereotip memiliki kapasitas untuk tampak akurat meskipun sebenarnya tidak. Kecenderungan seksis untuk menyamakan perempuan dengan tubuhnya juga terlihat dalam literatur penelitian tentang objektifikasi. Objektifikasi terjadi ketika perempuan dipandang seolah-olah tubuhnya mampu merepresentasikan dirinya (Frederickson & Roberts, 1997) yaitu seolah-olah perempuan adalah tubuhnya tersebut. Salah satu wujud objektifikasi adalah *faceism* yaitu kecenderungan bentuk tubuh perempuan menjadi lebih diutamakan atau dipertimbangkan daripada laki-laki di TV dan media cetak seperti surat kabar dan majalah (Archer, Iritani, Kimes & Barrios, 1983).

Menurut teori objektifikasi (Fredrickson & Roberts, 1997), objektifikasi tidak hanya mengubah cara perempuan diperlakukan oleh orang lain, tetapi juga mengubah cara berpikir, merasa, dan bertindak pada perempuan itu sendiri. Perempuan sering mengalami objektifikasi. Misalnya saat mereka menjadi objek tatapan oleh laki-laki, atau disanjung atas dasar penampilan mereka. Situasi itu dapat menyebabkan perempuan melakukan objektifikasi pada diri sendiri yaitu mereka memantau penampilan mereka sendiri dan mengantisipasi bahwa hal ini akan menjadi faktor utama bagaimana mereka dilihat oleh orang lain (Calogero, 2004). Meskipun laki-laki juga terlibat dalam objektifikasi diri namun seksis cenderung untuk mengobjektifikasi perempuan lebih sering. Artinya perempuan lebih sering melakukannya dan dengan konsekuensi yang lebih merugikan (Strelan & Hargreaves, 2005). Objektifikasi diri juga terkait dengan tingkat keparahan pada keinginan untuk menjadi kurus di kalangan perempuan muda di klinik gangguan makan (Calogero, Davis & Thompson, 2005).

Relasi antara orang-orang yang berbeda ras atau etnis selalu memiliki sifat yang berbeda dari relasi gender. Karena kelompok ras atau etnis tidak perlu berrelasi satu sama lain dan tidak perlu bekerja sama satu sama lain setiap hari seperti kelompok gender.

Banyak kontak awal antar kelompok etnis dan ras yang berbeda muncul dari eksplorasi, invasi, dan migrasi massal, yang cenderung membawa orang ke dalam jenis persaingan untuk

mendapatkan sumber daya yang dijelaskan oleh teori konflik kelompok yang realistik (Sherif, 1966). Etnosentrisme sering kali menjadi ciri setidaknya dalam sejarah awal tentang relasi antar kelompok ras dan etnis. Mereka yang berpenampilan, berpakaian, dan bertindak sangat berbeda, yang memiliki gagasan berbeda tentang apa yang dapat diterima secara moral, dan yang berbicara dengan bahasa yang tidak dapat dipahami akan dianggap sebagai “yang lain” (Sumner, 1906).

Dehumanisasi kelompok ras semacam ini cenderung melegitimasi bahkan sebagai tindakan yang buruk terhadap mereka (Haslam, 2006). Relasi antar kelompok ras dicirikan oleh adanya kekerasan yang berbentuk konflik antar kelompok. Misalnya terkait dengan “pembersihan etnis” yaitu upaya yang dilakukan untuk memindahkan seluruh orang secara paksa dari suatu daerah dan “genosida” yaitu upaya yang dilakukan untuk menghilangkan sebuah ras atau etnis. Perbudakan juga telah menjadi ciri dari relasi antar kelompok ras. Kita melihat bahwa gagasan rasis pada dasarnya disuarakan bahwa oleh beberapa ras yang merasa lebih unggul dari ras yang lain dan menganggap ras lain tidak sepenuhnya manusia namun hanya memiliki “kemiripan” dengan manusia (Ryan, 1996).

Secara historis, rasisme telah didukung oleh keyakinan bahwa tidak hanya orang dari sebuah ras itu berbeda terutama dalam hal kecerdasan mereka, tetapi perbedaan ini juga didukung oleh perbedaan genetik. Untuk waktu yang lama, para peneliti terutama di Inggris dan Eropa mencari perbedaan fisiologis antar kelompok ras. Misalnya kapasitas tengkorak bahkan jumlah lipatan di korteks otak (Gould, 1996). Hasil tes ini terbukti tidak meyakinkan. Tetapi gerakan genetika mendukung perbedaan kecerdasan dan perilaku antar kelompok (seperti ras dan kelas sosial). Di sebagian besar dunia selama sebagian besar pada abad ke-20, gagasan dan kebijakan yang sangat rasis mendominasi. Di beberapa negara, yang paling terkenal adalah Afrika Selatan dan banyak lagi di negara bagian Amerika, ada kebijakan segregasi rasial secara paksa dimana orang kulit berwarna (hitam) dikeluarkan dari restoran, fasilitas umum, dan bahkan area pemukiman. Di negara lain (seperti Australia), ada pengecualian pada ras tertentu saat

pemungutan suara dan anak-anak dari ras campuran dipindahkan secara paksa dari keluarga pribumi untuk dibesarkan dalam lingkungan budaya kulit putih.

Kebijakan rasis semacam itu bertentangan dengan egalitarianisme yang menjadi dasar dari undang-undang dan bahkan konstitusi negara. Kebijakan seperti itu menjadi ciri khas rasisme (Allport, 1954; Walker, 2001). Salah satu cara untuk menyelesaikan ketegangan tersebut adalah dengan menekan, menghambat atau mengendalikan rasisme (Devine, 1989). Cara lain untuk menyelesaikan ketegangan antara egalitarianisme dan rasisme adalah menemukan cara untuk membenarkan kebijakan yang jelas tidak egaliter (Jost & Banaji, 1994; Lerner, 1980). Seseorang juga dapat menyelesaikan ketegangan antara rasisme dan pemikiran yang adil dengan caranya berkomunikasi.

Teori rasisme modern mengatakan bahwa meningkatnya rasisme yang tidak dapat diterima tidak menyebabkan rasisme menghilang tetapi mendorong kepada yang tidak kasat mata (Dovidio dan Gaertner, 1998). Termasuk juga rasisme diekspresikan dalam bentuk dan situasi yang membuatnya tampak dapat diterima secara sosial. Misalnya, alih-alih mengadvokasi bahwa semua etnis migran harus dideportasi ke negara asalnya, kaum rasis modern akan setuju bahwa etnis migran yang telah melakukan kejahatan serius harus dideportasi (Meertens & Pettigrew, 1997). Rasisme permusuhan ini dapat dilihat sebagai contoh kecemasan antar kelompok yang dialami orang saat berurusan dengan anggota di luar kelompoknya (Sutton & Douglas, 2013).

3.3 Kesimpulan

Maka dari paparan diatas dapat disimpulkan beberapa hal berikut ini. Relasi antar kelompok memiliki bentuk yang berbeda-beda. Tergantung dari sifat kelompok yang terlibat di dalamnya. Stereotip adalah tentang karakteristik kelompok dan anggotanya. Prasangka adalah reaksi perasaan yang negatif terhadap suatu kelompok. Diskriminasi adalah perlakuan negatif terhadap seseorang berdasarkan keanggotaan kelompoknya. Orang menggunakan stereotip sebagai jalan pintas karena mereka memiliki sumber daya ingatan yang terbatas untuk berurusan

dengan semua orang sebagai individu. Stereotip dan prasangka dapat berasal dari kesalahan dalam pikiran dan ingatan manusia. Stereotip tidak hanya berasal dari keterbatasan manusia, tetapi juga dari apa yang orang ingin pikirkan. Stereotip, prasangka, dan diskriminasi terjadi dalam berbagai konteks antar kelompok. Salah satu contohnya adalah jender yaitu sikap terhadap perempuan yang mengandung stereotip ambivalen (*hostile* dan *benevolent*). Stereotip dapat mempengaruhi cara berpikir orang sehingga informasi yang diterima orang dari lingkungan tampaknya membenarkan mereka, meskipun sebenarnya tidak.

DAFTAR PUSTAKA

- Allport, G.W. (1954). The historical background of modern social psychology. In G. Lindzey (ed.) *Handbook of Social Psychology* (vol. 1, pp. 3–56). Reading, MA: Addison-Wesley.
- Archer, D., Iritani, B., Kimes, D.D. & Barrios, M. (1983). Face-ism: Five studies of sex differences in facial prominence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 725–35.
- Brown, R.J. (2001). Intergroup relations, in M. Hewstone and W. Stroebe (eds). *Introduction to Social Psychology*, 3rd ed. Oxford: Blackwell.
- Calogero, R.M. (2004). A test of objectification theory: The effect of the male gaze on appearance concerns in college women. *Psychology of Women Quarterly*, 28, 16–21.
- Calogero, R.M., Davis, W.N. & Thompson, J.K. (2005). The role of self-objectification in the experience of women with eating disorders. *Sex Roles*, 52, 43–50.
- Chrisler, J.C. & Levy, K.B. (1990). The media construct a menstrual monster: A content analysis of PMS articles in the popular press. *Women and Health*, 16, 89–104.
- Chrisler, J.C. (2002). Hormone hostages: The cultural legacy of PMS as a legal defense. In L.H. Collins, M.R. Dunlap & J.C. Chrisler (eds). *Charting a New Course for Feminist Psychology* (pp.238–52). Santa Barbara, CA: Greenwood.
- Devine, P.G. (1989). Stereotypes and prejudice: Their automatic and controlled components. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, 5–18.
- Dovidio, J.F. & Gaertner, S.L. (1998). On the nature of contemporary prejudice: The causes, consequences, and challenges of aversive racism. In J.L. Eberhardt and S.T. Fiske (eds). *Confronting Racism: The Problem and the Response* (pp. 3–32). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Earley, P.C. (1989). Social loafing and collectivism: a comparison of the United States and the People's Republic of China, *Administrative Science Quarterly*, 34: 563–81.
- Fredrickson, B.L. & Roberts, T. (1997). Objectification theory: Toward understanding women's lived experiences and

- mental health risks. *Psychology of Women Quarterly*, 21, 173–206.
- Gabrenya, W.K., Wang, Y.E. & Latané, B. (1985). Social loafing on an optimising task: cross-cultural differences among Chinese and Americans, *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 16: 223–42.
- Glick, P. & Fiske, S.T. (1996) The Ambivalent Sexism Inventory: Differentiating hostile and benevolent sexism. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 491–512.
- Glick, P., Fiske, S.T., & Mladinic, A. (2000). Beyond prejudice as simple antipathy: Hostile and benevolent sexism across cultures. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, 763–75.
- Gould, S.J. (1996). *The Mismeasure of Man*. 2nd edition. New York: Norton.
- Guzzo, R.A. & Dickenson, M.W. (1996). Teams in organizations: recent research on performance and effectiveness, *Annual Review of Psychology*, 47: 307–38.
- Harris, M. (1991). *Cultural Anthropology*. 3rd edition. New York: HarperCollins.
- Haslam, N. (2006). Dehumanization: An integrative review. *Personality and Social Psychology Review*, 10(3), 252–64.
- Hogg, M.A. & Vaughan, G.M. (1998). *Social Psychology*, 2nd ed. Hemel Hempstead: Prentice Hall.
- Jost, J.T. & Banaji, M. (1994). The role of stereotyping in system-justification and the production of false consciousness. *British Journal of Social Psychology*, 33, 1–27.
- Kelley, H.H. (1952). Two functions of reference groups, in G.E. Swanson, T.M. Newcomb and E.L. Hartley (eds). *Readings in Social Psychology*. New York: Holt, Rinehart and Winston.
- Latané, B., Williams, K.D. & Harkins, S.G. (1979). Many hands make light work: The causes and consequences of social loafing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37: 822–32.
- Lerner, M.J. (1980). *The Belief in a Just World: A Fundamental Delusion*. New York: Plenum.

- López-Claros, A. & Zahidi, S. (2005). *Women's Empowerment: Measuring the Global Gender Gap*. Geneva: World Economic Forum.
- Matsui, T., Kakuyama, T. & Onglatco, M.L. (1987) Effects of goals and feedback on performance in groups, *Journal of Applied Psychology*, 72: 407–15.
- McFarlane, J., Martin, C.L. & Williams, T.M. (1988). Mood fluctuations: Women versus men and menstrual versus other cycles. *Psychology of Women Quarterly*, 12, 201–23.
- Meertens, R.W. & Pettigrew, T.F. (1997). Is subtle prejudice really prejudice? *Public Opinion Quarterly*, 61, 54–71.
- Pratto, F., Sidanius, J., Stallworth, L.M. & Malle, B.F. (1994) Social dominance orientation: A personality variable predicting social and political attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 741–63.
- Rabbie, J.M. & Horowitz, M. (1969). Arousal and ingroup–outgroup bias by a chance win or loss, *Journal of Personality and Social Psychology*, 13: 269–77.
- Rhode, D.L. (1989) *Justice and Gender: Sex Discrimination and the Law*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Ryan, L. (1996). *The Aboriginal Tasmanians*. Sydney: Allen & Unwin.
- Sherif, M. (1966). *Group Conflict and Cooperation*. London: Routledge & Kegan Paul.
- Smith, B. & Harris Bond, M. (1993). *Social Psychology across Cultures*. Hemel Hempstead: Harvester Wheatsheaf.
- Stockard, J. & Johnson, M.M. (1992). *Sex and Gender in Society*. 2nd edition. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Strelan, P. & Hargreaves, D. (2005). Reasons for exercise and body esteem: Men's responses to self-objectification. *Sex Roles*, 53, 495–503.
- Sumner, W.G. (1906). *Folkways*. Boston, MA: Ginn.
- Sutton, R. & Douglas, K. (2013). *Social Psychology*. New York: Palgrave Macmillan. ISBN: 978-0-230-21803-1.
- Sutton, R.M., Douglas, K.M., & Wilkin, K.J. (2008) Justice for whom exactly? Beliefs in justice for the self and various others. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 34, 528–41.

- Tajfel, H., Billig, M.G., Bundy, R.P. & Flament, C. (1971). Social categorization and intergroup behavior, *European Journal of Social Psychology*, 1: 149–78.
- Turner, J.C. (1991). *Social Influence*. Pacific Grove, CA: Brooks/Cole.
- Walker, A. (1995). Theory and methodology in premenstrual syndrome research. *Social Science and Medicine*, 41, 793–800.
- Walker, I. (2001). The changing nature of racism: From old to new? In M. Augoustinos and K.J. Reynolds (eds). *Understanding Prejudice, Racism, and Social Conflict* (pp. 24–42). London: Sage.
- Williams, K.D., Karau, S.J. & Bourgeois, M. (1993). Working on collective tasks: social loafing and social compensation, in M.A. Hogg and D. Abrams (eds). *Group Motivation: Social Psychological Perspectives*. London: Harvester Wheatsheaf.
- Zaccaro, S.J. (1984). Social loafing: the role of task attractiveness, *Personality and Social Psychology Bulletin*, 10: 99–106.

BAB 4

PERSEPSI SOSIAL

Oleh Vidya Nindhita

4.1 Pendahuluan

Kajian mengenai bidang psikologi tentunya dilakukan dalam berbagai bidang. Bidang tersebut antara lain dibagi menjadi psikologi klinis, psikologi pendidikan, psikologi industri dan organisasi, psikologi perkembangan, dan juga psikologi sosial. Lekat dengan masyarakat pada umumnya psikologi sosial lebih dipahami oleh sebagian masyarakat. Bahasan yang dikaji didalamnya dapat beragam mulai dari persepsi sosial, sikap sosial, prasangka sosial, ketertarikan interpersonal dan sebagainya.

Seluruh kajian didalamnya menarik untuk ditelaah dan dikembangkan, utamanya persepsi sosial. Persepsi selalu lekat dengan kehidupan individu utamanya dalam bersosial. Persepsi individu pada hal yang sama, akan terjadi kemungkinan berbeda dengan individu lainnya. Hal ini disebabkan oleh pola pengalaman sebelumnya yang mungkin berbeda antar individu. Persepsi memiliki peran penting dalam mempengaruhi perilaku karena berperan sebagai prediktor dalam berperilaku. Ketika dihadapkan oleh stimulus yang membahayakan dirinya, individu yang tidak memiliki persepsi akan bertindak tanpa arah atau bahkan tidak bertindak sama sekali (Liem S et al., 2019). Persepsi sosial dapat diartikan sebagai sebuah proses guna mencoba memahami orang lain baik dari segi kata-kata maupun tindakan.

Berangkat dari pentingnya kajian mengenai psikologi sosial utamanya yaitu persepsi sosial, menimbulkan pertanyaan selanjutnya yang tentunya muncul dikalangan akademisi khususnya para peneliti untuk perkembangan kajian teori mengenai persepsi sosial, antara lain adalah apa itu persepsi sosial yang dikaji oleh beberapa ahli? Bagaimanakah proses terbentuknya persepsi sosial? Apa saja aspek dari persepsi sosial? Apa saja faktor pembentuk

persepsi sosial? dan Hal apa saja yang perlu untuk dipelajari berkaitan dengan persepsi sosial?

4.2 Pengertian Persepsi Sosial

Persepsi sosial diartikan sebagai tahap awal evaluasi niat dan disposisi psikologis orang lain dengan analisis perspektif, isyarat tubuh, dan gerakan lainnya (Allison et al., dalam Wuryaningrat & Pandowo, 2020). Persepsi sosial berlandaskan pada identifikasi dan memanfaatkan isyarat sosial untuk membuat sebuah penilaian tentang peran sosial, aturan, hubungan, konteks, atau karakteristik orang lain. Hal ini berarti bahwa persepsi sosial dapat mengukur sejauh mana pemahaman hubungan komunikasi sosial antar individu. Perilaku yang menunjukkan kriteria emosi, akan terintegrasi dengan persepsi sosial. Seperti pada contohnya adalah pada emosi marah. Sebagian akan mengartikan marah adalah reaksi akan ketidaksesuaian akan sesuatu. Namun sebagian persepsi mengartikan marah sebagai sebuah bentuk dominansi. Bentuk dari ekspresi yang dikeluarkan ketika marah, akan mempengaruhi bagaimana persepsi sosial bagi individu yang menilai (Hall, et.al, 2016).

Dalam proses memahami emosi, individu biasanya akan menggunakan komunikasi nonverbal alih-alih bicaras dengan komunikasi verbal. Ekspresi wajah umumnya tidak selalu bersifat universal, namun demikian ekspresi wajah tetap dapat menjadi sumber informasi yang penting dalam rangka memahami emosi seseorang. Bagaimana seseorang berjabat tangan juga memberikan kesan dan persepsi tersendiri bagi orang yang berjabat. Hal ini juga dipengaruhi dengan budaya dari orang yang melakukan. Dengan mempelajari mengenai bahasa non verbal, seseorang akan lebih mudah menginterpretasikan hal yang disampaikan dan membentuk suatu persepsi.

Pendapat selanjutnya dijelaskan oleh (Baron & Byrne, 2004) sebagai suatu proses yang digunakan untuk mencoba memahami orang lain. Persepsi sosial ditunjukkan melalui pemahaman individu terhadap sebuah objek baik berupa individu lain maupun realitas sosial (Fattah, dalam Liem S et al., 2019). Persepsi sosial merupakan kesimpulan atas suatu objek yang terbentuk dari kesan terhadap

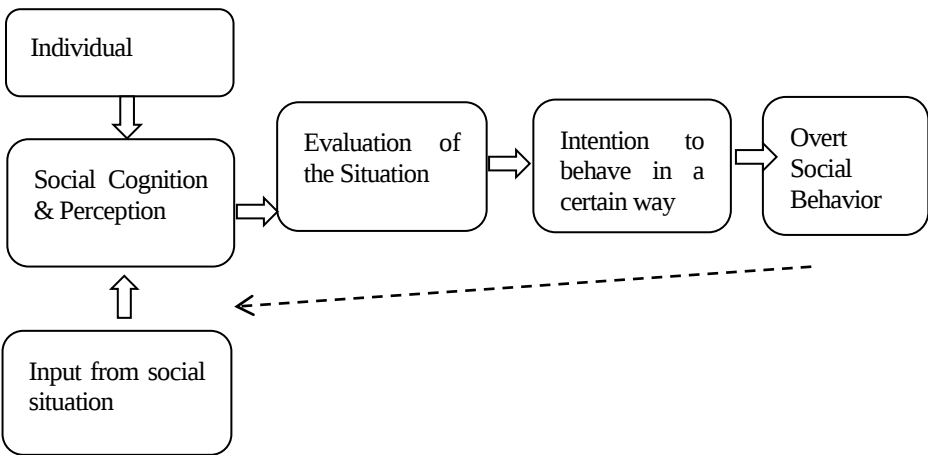
objek tersebut (Aronson et al. dalam Liem S et al., 2019). Dalam membentuk kesimpulan, tidak menutup kemungkinan individu berdasar pada penilaian sendiri akan dirinya maupun mengalami bias (Lerner & Weiner, 2003). Bias dapat diakibatkan oleh pengalaman, kedekatan, maupun ketiadaan informasi yang mumpuni (Mercer & Clayton, 2012). Bias juga dapat berasal dari diri sendiri dimana penilaian yang diterapkan pada diri merupakan penilaian utama, atau sering dikatakan sebagai bias yang mengutamakan diri sendiri. Pendapat lain disebutkan oleh Bordens & Horowitz (2008) menyatakan bahwa persepsi sosial adalah proses sosial dimana dengan penggunaannya dapat memahami perkataan dan tindakan dari orang lain. Persepsi sosial juga disebut sebagai sebuah kemampuan untuk melihat dan memahami sikap, perasaan, dan kebutuhan dari anggota kelompoknya, pun memahami antar anggota kelompok (Gerungan dalam Rosmawati, 2019).

Lain daripada itu, persepsi sosial juga disebutkan sebagai sebuah proses mengetahui, melakukan evaluasi, dan melakukan interpretasi oleh seseorang. Persepsi sosial dianggap juga merupakan suatu proses mencapai pengetahuan dan proses berfikir tentang orang lain baik melalui ciri fisik, kualitas, dan kepribadiannya. Dalam rangka memperoleh informasi mengenai suatu karakteristik, motif, dan intensinya, seseorang biasanya melakukan atribusi. Atribusi merupakan usaha untuk memahami alasan di balik perilaku seseorang. Dengan adanya gambaran mengenai orang lain, maka ia akan dapat menetapkan, memungkinkan, meramalkan, dan mampu untuk melakukan pengelolaan terhadap dunia sosialnya. Berdasarkan beberapa pendapat ahli diatas, dapat disimpulkan bahwa persepsi sosial adalah sebuah proses yang dilakukan guna mencoba memahami orang lain baik dari segi kata-kata maupun tindakan.

4.3 Proses Terbentuknya Persepsi Sosial

Lewin (Bordens & Horowitz, 2008) menemukan sebuah model proses dari terbentuknya perilaku sosial. Sebuah model mengenai bagaimana kita bertindak dalam suatu situasi tergantung pada masukan dan situasi dan karakteristik individu yang terdapat

proses kognitif dan persepsi di dalamnya dalam membentuk suatu niat untuk berperilaku dengan cara-cara tertentu. Proses tersebut digambarkan dalam model dibawah ini:



Gambar 4.1. Perilaku Sosial- Model Lewin
(sumber: Bordens & Horowitz, 2008)

Disebutkan pula oleh Logan (Bordens & Horowitz, 2008) bahwa proses sebagian persepsi sosial individu melibatkan pemrosesan otomatis yang membentuk kesan tanpa banyak pemikiran atau perhatian. Tujuan awal dari persepsi sosial adalah untuk mendapatkan informasi yang cukup mengenai keakuratan tentang orang dan situasi sosial. Selanjutnya, kita membutuhkan cara untuk mengatur informasi yang kita miliki. Individu memiliki strategi yang dapat membantu mereka untuk mengetahui apa yang diharapkan dari orang lain dan bagaimana menanggapi (Bordens & Horowitz, 2008). Salah satu cara utama untuk mengatur informasi yang dimiliki dengan cara mengembangkan skema. Skema yaitu kumpulan kognisi tentang individu atau peristiwa. Salah satu skema yang penting untuk mengetahui persepsi sosial adalah dengan teori kepribadian implisit, skema tentang jenis dan ciri kepribadian, dan karakteristik intelektual (Bordens & Horowitz, 2008).

Model Lens (Jussim, 2012) mencirikan persepsi sosial sebagai proses dari dua langkah: (1) Manifestasi yang dapat diamati dari atribut psikologis dan (2) Persepsi atas isyarat yang dapat diamati untuk sampai pada tahap penilaian. Akurasi dari persepsi sosial didapatkan dari korelasi antara atribut psikologis dan proses psikologis terhadap penilaian.

4.4 Aspek-Aspek dalam Persepsi Sosial

Kulsum dan Jauhar (2014) terdapat tiga aspek dalam persepsi sosial:

1. Evaluasi; Evaluasi dianggap sebagai sebuah bentuk penilaian terhadap sifat negative dari seseorang. Hal ini berupa sesuatu yang disenangi ataupun tidak disenangi pada orang lain, sehingga tercipta kemampuan dalam menilai sifat-sifat dan keadaan yang ada dalam diri orang lain yang baik dan tidak baik.
2. Potensi; Stimulus datang dari kualitas yang diamati oleh seseorang serta kekuatan dan kelebihan yang dimiliki seseorang.
3. Aktivitas; Aktivitas dapat berupa sebuah kegiatan yang dilakukan seseorang yang dapat diamati, dilihat, sebagai stimulus yang diamati oleh orang lain.

Menurut Rahman (2014) mengemukakan bahwa terdapat empat aspek mengapa seseorang dipersepsi:

1. Aspek Fisik; dapat berupa daya tahan fisik, daya tarik fisik, kecepatan, kekuatan, kesehatan, kebugaran, warna kulit, bentuk muka, bentuk hidung, dsb.
2. Aspek Psikologis, dapat berupa kepribadian, sikap, motivasi, stabilitas emosi, kecerdasan, dsb.
3. Aspek sosial-kultural; dapat berupa keterampilan sosial, keberanian, integrasi sosial, konformitas sosial, kemandirian, dsb.
4. Aspek spiritual; dapat berupa orientasi beragama, perilaku beribadah, integrasi moral, dsb.

Borkowski (Rosmawati, 2019) menjelaskan ada beberapa aspek persepsi sosial, yaitu:

1. Efek Halo. Hal ini terjadi ketika seseorang menarik kesimpulan berdasarkan penampilan dan kecerdasan yang melekat pada individu.
2. Kontra efek. Kontra efek diartikan sebagai penarikan kesimpulan berdasarkan perbandingan dengan orang lain.
3. Stereotip. Stereotip diartikan bahwa persepsi yang ditimbulkan dinilai berdasarkan dari karakteristik yang melekat pada kelompok dimana individu tersebut berasal.
4. Proyeksi. Proyeksi diartikan persepsi yang muncul dilandasi oleh keyakinan dan nilai-nilai yang kuat.
5. Manajemen Kesan. Kesan dianggap memiliki kekuatan untuk menimbulkan persepsi kepada orang lain. Manajemen kesan adalah penilaian yang salah terhadap seseorang berdasarkan persepsi orang lain. Kesan pertama merupakan hal yang penting dalam membentuk persepsi. Manajemen pesan pada umumnya bukanlah sesuatu yang perlu dipelajari secara bersusah-payah. Individu pada umumnya dapat memahami kesan dengan mudah. Manajemen kesan berhubungan pula dengan kognisi. Dimana kognisi sering kali mengganggu bagaimana kita memanajemen kesan, bilamana beban kognisi yang berat sedang berjalan. Dalam hal perspektif kognitif, pembentukan kesan terhadap orang lain pada umumnya menekankan pada beberapa hal berkaitan dengan sifat, nilai, dan kompetensi orang yang dinilai.

4.5 Faktor Pembentuk Persepsi Sosial

Beberapa faktor dinilai akan turut mendukung terciptanya persepsi sosial seseorang. Persepsi sosial tentunya juga dipengaruhi oleh adanya stereotip, *halo effect*, dan juga ekspektasi (Jussim, 2012). Stereotip adalah proses melakukan generalisasi mengenai karakteristik umum suatu kelompok individual atau kelas. *Halo Effect* adalah diartikan sebagai sebuah kesimpulan mengenai kesan umum seseorang terhadap

orang lain dengan ciri-ciri orang lain berdasar peristiwa secara logis dapat berlaku untuk peristiwa yang lain.

Kulsum dan Jauhar (2014) mengemukakan terdapat tiga faktor yang mempengaruhi persepsi sosial, yaitu:

1. Keadaan Stimulus; Stimulus dalam individu sama namun dilandasi akan situasi sosial yang berbeda, akan menghasilkan persepsi yang berbeda. Pikiran, perasaan, kerangka acuan, pengalaman, atau dikatakan keadaan pribadi seseorang yang mempersepsikan akan berpengaruh pada penilaian terhadap persepsinya.
2. Situasi. Situasi dalam hal ini dianggap sebagai suatu keadaan sosial yang melandasi stimulus; Situasi sosial yang berbeda akan membawa perbedaan pula pada hasil persepsi seseorang.
3. Keadaan individu yang mempersepsikan; Dalam berbagai hal, keadaan setiap orang yang berbeda akan mempengaruhi bagaimana ia mempersepsikan sesuatu.

Robbin (dalam Saleh, 2020) menyebutkan beberapa faktor yang berpengaruh terhadap persepsi sosial adalah;

1. Faktor Penerima; Diantara faktor kepribadian utama yang mempengaruhi persepsi sosial adalah karakteristik kepribadian seseorang yang ditunjukkan dengan nilai dan sikap, konsep diri, nilai dan sikap, harapan dan tentunya pengalaman di masa lalu.
2. Faktor Situasi; Faktor situasi yang dipilih menjadi tiga bagian yaitu seleksi, kesamaan, dan organisasi. Sementara itu, organisasi perspektual menuntut obyek sebagai sistem yang bersifat logis, teratur, dan runtut.
3. Faktor Objek; Individu dijadikan sebagai objek yang dapat diamati dengan ciri-ciri khusus, unik dan berbeda, kontras. Ciri dalam diri objek akan memungkinkan untuk dapat memberi pengaruh dalam membentuk persepsi sosial.

Selanjutnya, Gibson, dkk (Nangimahturrokhmah, 2022) menyebutkan beberapa faktor yang mempengaruhi persepsi

sosial, dibagi menjadi 2 yaitu faktor eksternal dan faktor internal.

1. Faktor Internal yaitu adalah faktor yang berasal dari diri individu. Hal ini mengacu pada beberapa hal seperti fisiologis, perhatian, minat, kebutuhan searah, pengalaman, dan suasana hati seseorang.
2. Faktor eksternal yaitu faktor diluar dari individu atau faktor internal yang merupakan karakteristik dari lingkungan dan objek-objek yang ada di dalamnya.

Unumeri (Rosmawati, 2019) mengungkapkan hal yang serupa mengenai faktor persepsi sosial. Ia menyatakan terdapat dua faktor yang mempengaruhi persepsi sosial yaitu faktor internal dan eksternal.

1. Faktor internal mencakup
 - a. Kebutuhan dan keinginan; adalah persepsi situasi individu dan sen sekitarnya akan dipengaruhi oleh persepsi individu yang berbeda secara signifikan.
 - b. Kepribadian; Apa yang orang lain rasakan dipengaruhi oleh adanya perilaku atau karakteristik individu yang kuat.
 - c. Pengalaman yang dapat disatukan dengan pengetahuan; Pengalaman seseorang yang sukses tentunya akan membentuk suatu persepsi tentang kepercayaan diri
2. Faktor eksternal mencakup
 - a. Ukuran; Ukuran dikatakan besar/kecilnya stimulus akan persepsi. Stimulus akan persepsi yang lebih besar akan mempermudah individu untuk dapat merasakan dan menilai atau menginterpretasikan suatu yang ada di Indera.
 - b. Intensitas Kemungkinan stimulus yang terpilih berkaitan dengan faktor ini.
 - c. Frekuensi Besaran frekuensi akan mempengaruhi kemudahan untuk menyeleksi. Stimulus yang diulang dengan

intensitas yang lebih besar akan mungkin mudah untuk diseleksi.

d. Status

Status atau kondisi orang lain akan mempengaruhi persepsi yang dirasakan oleh individu.

e. Kontras

Lingkungan yang memiliki kontras perbedaan seperti halnya dari segi kualitas akan berpengaruh terhadap persepsi sosial yang melihatnya. Kualitas yang lebih baik cenderung akan lebih kuat dalam memunculkan persepsi.

4.6 Beberapa Fokus Aspek Terkait Persepsi Sosial

Menurut Baron & Byrne (2004), terdapat beberapa fokus kajian yang dapat memperdalam pengetahuan mengenai persepsi sosial, diantaranya adalah:

1. Komunikasi nonverbal; Komunikasi non verbal dihasilkan dari komunikasi antara individu yang didalamnya terdapat bahasa non lisan baik dari kontak mata, gerak tubuh, postur, ekspresi wajah. Stimulus nonverbal yang ditampilkan oleh individu akan mempengaruhi perasaan orang yang berhubungan dengannya meskipun mungkin orang tersebut tidak secara sadar memperhatikan stimulus tersebut, atau dengan sengaja mencoba membaca arti stimulus. Ekspresi wajah dianggap sebagai sesuatu yang belum tentu universal. Namun ekspresi wajah tetap memberi andil untuk sumber informasi yang penting ketika ingin mengetahui keadaan emosi seseorang. Informasi bermanfaat lainnya juga bisa didapat melalui kontak mata, bahasa tubuh, dan sentuhan.
2. Atribut; Sebuah usaha yang dilakukan untuk dapat memahami alasan-alasan di balik perilaku orang lain, yang dalam hal ini mencari alasan mengapa individu bertindak laku tertentu dalam suatu situasi. Atribusi dapat disebutkan sebagai proses mendalami sebab perilaku orang lain dan untuk kemudian mengerti tentang *trait-trait* menetap dan disposisi mereka.

3. *Impression formation*; Kesan pertama dibangun dan akan memberi kesan bagi lawan bicara. Kesan pertama tentunya akan mempengaruhi bagaimana persepsi orang lain terhadap individu. Hal ini dapat pula dipelajari melalui *impression management*.
4. *Impression management*; Perbedaan dengan *impression formation* adalah dalam hal ini, individu memastikan kembali bahwa kesan yang ditimbulkan adalah kesan yang positif. Ada banyak strategi untuk melakukan presentasi diri. Secara garis besar dibagi menjadi dua kelompok yaitu (1) *self enhancement*; adalah sebuah usaha untuk meningkatkan daya tarik individu terhadap orang lain, dan (2) *other enhancement*; adalah sebuah usaha untuk menciptakan *mood* atau reaksi yang positif pada orang lain.

4.7 Beberapa Kajian Terkait Persepsi Sosial

1. Persepsi Sosial dan Anak Berkebutuhan Khusus

Persepsi sosial siswa terhadap anak berkebutuhan khusus pada kenyataannya berbeda sesuai dengan bagaimana orang mempersepsikan. Tidak semua siswa memiliki cara pandang yang positif terhadap kondisi anak berkebutuhan khusus. Beberapa siswa terindikasi memandang atau memiliki persepsi sosial yang negatif untuk kondisi dari anak berkebutuhan khusus. Salah satu bentuk indikasi negatif ini adalah dengan tidak memaklumi kondisi anak berkebutuhan khusus. Tindakan bullying tak jarang juga terjadi terhadap anak berkebutuhan khusus (Arifni, 2023). Persepsi positif mengenai anak berkebutuhan khusus dinyatakan sebagai sebuah sikap menerima kekurangan yang dimiliki oleh anak dan menganggap anak sebagai titipan dari Yang Maha Kuasa dimana kita perlu untuk menjaga amanah yang telah diberikan (Rosmawati, 2019). Meski demikian, tak semua masyarakat memiliki persepsi yang positif terhadap anak berkebutuhan khusus. Hal ini dicontohkan pula dengan mengambil tindakan menghindar, cuek, dan tidak tanggap.

2. Persepsi Sosial dan Pernikahan Dini

Pernikahan dini dianggap sebagai masalah sosial yang banyak terjadi di Indonesia. Pernikahan dianggap sebagai sebuah jalan keluar akan segala masalah yang dihadapi oleh individu. Hal ini disebabkan oleh persepsi sosial masyarakat yang juga sebagian mendukung adanya pernikahan dini. Penelitian menunjukkan persepsi sosial dari seorang laki-laki terhadap pernikahan dini justru mengindikasikan kecenderungan untuk menolak atau tidak mendukung tindakan menikah dini dikarenakan banyaknya dampak negatif yang akan dialami dan perbedaan kehidupan antara sebelum pernikahan dan sesudah pernikahan (Ummiyatus, 2020).

3. Persepsi Sosial dan Prostitusi

Prostitusi dianggap sebagai sebuah masalah sosial, namun demikian, persepsi sosial berkata hal yang berbeda. Persepsi Sosial terhadap kasus prostitusi dianggap sebagai sebuah paradoks, dimana ketentuan hukum pidana hanya dijatuhkan kepada germo atau calo dan mucikari, dan bukan kepada pelaku prostitusi dan penggunanya (Kamal, 2022).

4. Persepsi Sosial dan Media Sosial

Media sosial pada kenyataannya memiliki peran yang cukup besar dalam membentuk persepsi. Media sosial memiliki peran dalam mempengaruhi bagaimana persepsi terhadap suatu hal maupun sosok/tokoh (Lukman dkk, 2024). Media sosial menjadi saluran komunikasi yang penting dalam konteks politik modern, dan memerankan peran kunci dalam membentuk opini sosial. Bentuk peningkatan makna diri juga dilakukan untuk memberikan persepsi yang baik.

5. Persepsi Sosial dan Budaya.

Penelitian membuktikan bahwa budaya yang berlaku di sosial, akan mempengaruhi bagaimana persepsi sosial yang ada. Budaya ditunjukkan pula dengan perilaku non verbal yang ditampilkan oleh seorang individu. Perilaku nonverbal seperti tersenyum, kontak mata, gesture, akan mempengaruhi persepsi seseorang dalam menilai orang

lain. Hal ini juga tak lepas akan budaya yang dimiliki oleh individu tersebut (Kostic & Chadee, 2015).

DAFTAR PUSTAKA

- Arifni, R. (2023). *Hubungan Persepsi Sosial Terhadap Siswa Berkebutuhan Khusus Dengan Bullying di Sekolah Inklusif SMP Negeri 5 Padang*. Skripsi. Padang: Universitas Negeri Padang.
- Baron, R.A., & Byrne, D. (2004). *Psikologi Sosial*. Ed 10. Jakarta: Erlangga.
- Bordens, & Horowitz. (2008). *Social Psychology 3ed*. USA: Freeload Press
- Hall, J., Mast, M., S. & West, T. (2016). *The Social Psychology of Perceiving Others Accurately*. United Kingdom: Cambridge University Press.
- Jussim, L. (2012). *Social Perception and Social Reality*. New York: Oxford University Press.
- Kamal, M. P. (2022). Persepsi Sosial Masyarakat Tentang Pengertian Prostitusi. *Jurnal Suara Kampus Merah Putih UNTAG Jaya*, 1(1). 14-23.
- Kostic, A., & Chadee, K. (2015). *The Social Psychology of Nonverbal Communication*. United Kingdom: Palgrave Macmillan.
- Kulsum., U & Jauhar, M. (2014). *Pengantar Psikologi Sosial*. Jakarta: Prestasi Pustaka Jakarta.
- Lerner, T.M., & Weiner, I. (2003). *Handbook of Psychology*. John Canada: Willey & Sons Inc.
- Liem S, Panggabean H, & Farady R. (2019). Persepsi Sosial Tentang Stunting Di Kabupaten Tangerang: Social Perception on Stunting in Tangerang District. *Jurnal Ekologi Kesehatan* Vol 18(1). 37-47.
- Lukman, N, A., Siregar, H., & Nainggolan, C. (2024). Peran Media Sosial Terhadap Pembentukan Persepsi Gen Z Dalam Pemilihan Presiden 2024. *J-CEKI: Jurnal Cendekia Ilmiah*, 3(3). 753-761.
- Mercer, J., & Clayton, D. (2012). *Social Psychology*. Pearson London: Education Limited.
- Nangimahturrokhmah, T. (2022). *Persepsi Sosial Terhadap Konsep Penerimaan Keluarga Yang Mengalami Gangguan*

- Jiwa Di Desa Jatisari Kedungreja Cilacap*. Skripsi. UIN Prof K.H. Saifudin Zuhri Purwokerto.
- Rahman, A. A. (2014). *Psikologi Sosial, Integrasi Pengetahuan Wahyu Dan Pengetahuan Empirik*. Ed 1. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Rosmawati, M. (2019). *Persepsi Sosial Masyarakat Terhadap Anak Berkebutuhan Khusus di Kota Pekanbaru*. Skripsi. Fakultas Psikologi: Universitas Islam Riau.
- Saleh, A. A. (2020). *Psikologi Sosial*. Parepare: IAIN Parepare Nusantara Press.
- Ummayatus, S. (2020). *Persepsi Sosial Laki-Laki Terhadap Pernikahan Dini*. Thesis. Fakultas Psikologi: Universitas Negeri Malang.
- Wuryaningrat, N. F., & Pandowo, A. (2020). Persepsi Sosial Masyarakat Sulawesi Utara Di Saat Pandemi Covid-19. *INOBI: Jurnal Inovasi Bisnis dan Manajemen Indonesia* Vol 4(1). 20-35.

BAB 5

IDENTITAS SOSIAL

Oleh Fadhil Maliky Islah

5.1 Pendahuluan

Identitas dianggap sebagai jawaban atas referensi personal atau sosial (Vignoles, 2011; Carter dan Grover, 2015). Identitas personal merupakan hasil dari identifikasi diri, oleh diri sendiri dan penilaian orang lain. Identitas personal merupakan suatu karakter tertentu individu yang membedakan dari orang lain. Identitas personal dapat berupa ciri fisik seperti wajah dan tinggi badan, atau ciri psikologis seperti sifat, tingkah laku, dan gaya bicara. Sedangkan identitas sosial merupakan hasil dari identifikasi diri oleh orang lain, dan merupakan identifikasi yang disetujui atau diberikan seorang pelaku sosial kepada individu (Ellemers dkk, 2002).

Taksonomi ini kemudian diperluas untuk mengidentifikasi empat jenis identitas (Brewer, 2001; Chen dkk, 2006)—setidaknya sebagian untuk memasukkan perbedaan lintas budaya dalam proses dan manifestasi konsepsi diri (Brewer dan Chen, 2007): identitas sosial berbasis individu, mencerminkan internalisasi properti kelompok oleh anggota kelompok sebagai bagian dari konsep diri mereka; identitas sosial relasional, mendefinisikan diri dalam kaitannya dengan orang lain tertentu dengan siapa seseorang berinteraksi dalam konteks kelompok, sesuai dengan identitas relasional; identitas sosial berbasis kelompok, setara dengan identitas sosial sebagaimana didefinisikan sebelumnya; dan identitas kolektif, mencerminkan konstrual diri kolektif yang terwujud dalam aksi sosial bertujuan untuk mempromosikan identitas kelompok.

Teori identitas sosial tidak berdiri sendiri, dalam teorinya individu mendefinisikan diri mereka sendiri sehubungan dengan hubungan mereka dengan orang lain dan dengan kolektif yang lebih besar, menyimpulkan penilaian diri mereka sendiri dari identitas sosial (Abrams dan Hogg, 2001). Individu mengalami penurunan

terhadap kebutuhan akan kekhasan diri dan meningkatkan asimilasi dan stereotip diri dalam kelompok (Pickett dkk, 2002). Ini juga ikut berdampak terhadap persepsi individu terhadap homogenitas *in-group* (kita semua sama) dan homogenitas *out-group* (mereka semua sama) (Pickett dan Brewer, 2001). Ketika identitas kolektif individu diaktifkan, karakteristik yang menonjol dari konsep diri menjadi karakteristik yang sama dengan anggota lain dalam kelompok (Onorato dan Turner, 2015). Dalam dinamikanya, terjadi pergeseran menuju persepsi diri menuju kategori sosial dan menjauh dari persepsi diri sebagai orang yang unik (Turner dan Onorato, 2014).

5.2 Konsep Identitas Sosial

Teori Identitas Sosial (TIS) menjelaskan perasaan tentang siapa mereka dan apa yang akan mereka lakukan sesuai dengan definisi mereka tentang “kita” daripada “saya” dalam diri individu (Tajfel dan Turner, 1986; Brewer, 1991; Hogg dan Vaughan, 2011). Individu mengklasifikasikan diri dalam berbagai kategori sosial untuk memfasilitasi definisi diri dalam lingkungan sosial (Tajfel dan Turner, 1986). Pengetahuan individu terhadap kelompok sosial tertentu adalah pendorong untuk mengklasifikasikan diri ke dalam kategori sosial yang berbeda, seperti afiliasi keanggotaan dalam agama, jenis kelamin, ras dan/atau kategori usia, partai politik, dan organisasi (Ashforth dkk, 2008; Tajfel & Turner, 1986; Turner dkk, 1987). Individu memperoleh identitas dengan mengacu pada orang lain, dan identitas adalah tentang menekankan titik kesamaan dengan beberapa kelompok dan perbedaan dengan kelompok lain (Tajfel, 1982; Hogg dan Reid, 2006).

Gagasan penting dari TIS adalah bahwa individu termotivasi untuk mempertahankan harga diri kelompok pada tingkat yang tinggi (Tajfel, 1982; Tajfel dan Turner, 1986; Crocker dan Luhtanen, 1990). Kelompok yang memiliki kualitas baik ditunjukkan dengan adanya batasan yang tajam, terstruktur dengan jelas, dan anggota mereka memiliki atribut yang sama, serta memiliki nasib yang sama. Pemenuhan syarat kualitas dinilai dapat mengurangi ketidakpastian identitas. Ini karena kelompok yang sangat entitatif adalah entitas yang lebih khas dan konsisten secara internal yang memiliki

prototipe yang lebih jelas dan tidak ambigu—entitativitas memoderasi dampak ketidakpastian pada identifikasi kelompok. Salah satu implikasi dari hal ini adalah bahwa ketidakpastian yang lebih akut atau kronis, atau ketidakpastian tentang identitas yang sangat sentral, atau di mana orang hanya memiliki sedikit identitas untuk dijadikan sandaran dapat menyebabkan "ekstremisme"—yang mungkin termasuk etnosentrisme yang tidak bersahabat, ortodoksi ideologis, xenofobia, populisme, dan dukungan untuk kepemimpinan otoriter, dan intoleransi perbedaan pendapat (Hogg dan Adelman, 2013; Hogg, 2014).

Berdasarkan motif identitas sosial, identifikasi dengan kelompok sosial berfungsi untuk memenuhi kebutuhan individu, termasuk kebutuhan akan rasa aman, afiliasi, peningkatan diri dan rasa identitas. Individu mengadopsi identitas berdasarkan kelompok referensi sosial untuk mengurangi ketidakpastian dan meningkatkan harga diri (Ellemers dkk, 2002). Oleh karena itu, menjadi anggota dan mengidentifikasi dengan kelompok berstatus tinggi mungkin bermanfaat bagi rasa diri seseorang. Tajfel dan Turner (1986) menyarankan bahwa orang termotivasi untuk mengasosiasikan diri dengan kelompok yang diinginkan secara sosial.

TIS tidak hanya menyatakan bahwa pemahaman seseorang tentang siapa mereka dan bagaimana mereka bertindak didasarkan pada keanggotaan kelompok mereka, tetapi juga menjabarkan kondisi yang menyebabkan seseorang memiliki penilaian bias terhadap kelompok mereka sendiri dan mendiskriminasi kelompok orang lain (Hornsey, 2008; Tajfel dkk, 1979). Penelitian tentang hubungan romantis interpersonal telah mengamati bahwa individu cenderung lebih suka terhadap orang lain yang serupa daripada orang lain yang tidak serupa, yang disebut sebagai efek similaritas (McPherson dkk, 2001). Demikian pula, sejumlah besar penelitian telah menyarankan dukungan terhadap favoritisme dan preferensi untuk pasangan romantis yang didorong oleh kesamaan identitas sosial. Banyak penelitian di bidang ini mengusulkan bahwa perbandingan atau perbedaan antarkelompok didorong oleh keinginan untuk mencapai konsep diri yang positif (Tajfel dkk, 1979; Turner dkk, 1979), dan meskipun motivasi ini tidak secara

konsisten dibuktikan dalam literatur, *in-group bias* telah diamati dalam beberapa kondisi (Brewer, 1991; Abrams dan Hogg, 2001). Favoritisme *in-group* mengacu pada kecenderungan anggota kelompok untuk membesar-besarkan secara mental dan meningkatkan kualitas yang disukai dari kelompok dalam yang relevan di mana mereka melihat diri mereka sendiri (Balliet dkk, 2014).

Memiliki identitas dan mengalami rasa menjadi anggota kelompok yang berbeda dari kelompok lain terbukti memiliki asosiasi dengan sikap dan berpengaruh dalam membimbing perilaku individu (Tajfel, 1974; Stets dan Biga, 2003). Ketika identitas sosial tinggi, maka individu akan lebih baik mengikuti norma kelompok dan melakukan perilaku yang konsisten atas menjaga citra kelompok (Riley dan Burke, 1995). Individu dalam membangun identitas sosial akan mengalami dan melibatkan tiga proses mental (Tajfel dkk, 1979), yaitu:

1. Individu mengkategorikan orang untuk mengidentifikasi mereka. Di bawah konteks sosial tertentu, individu mencari karakteristik serupa antara orang dan kelompok tertentu untuk menciptakan rasa *in-group* atau *out-group* sebagai proses kategorisasi sosial.
2. Individu mengadopsi identitas kelompok yang mereka kategorikan sebagai milik dan bertindak dengan cara yang sesuai dengan norma kelompok tersebut sebagai proses identifikasi sosial.
3. Individu mencapai citra diri yang positif dengan membedakan *in-group* dari *out-group*, perbandingan pada beberapa dimensi yang dihargai sebagai proses perbandingan sosial.

Berdasarkan proses tersebut, individu juga akan mengalami efek *deindividualization* ketika keunikan individu secara bertahap akan digantikan oleh identitas kelompok dan anggota cenderung bertindak dengan cara yang disukai oleh kelompok tempat mereka berada (Tajfel, 1981; Tajfel dan Turner, 1986).

Menurut teori identitas sosial, individu mendefinisikan pengertian diri dalam kategori sosial atau keanggotaan kelompok

(Tajfel dkk, 1979). Aspek sosial kehidupan seseorang tidak hanya membentuk siapa kita tetapi juga memandu cara kita berpikir dan apa yang kita lakukan (Haslam dkk, 2009). Lebih penting lagi, identitas sosial adalah produk dari perilaku komunikatif, karena dibentuk dan dikembangkan melalui interaksi sosial (Scott dkk, 1998). Melalui komunikasi dengan orang lain, individu mengekspresikan kepemilikan mereka ke berbagai kelompok, menilai citra dan reputasi kelompok (Dutton dkk, 1994) dan menggunakan identitas yang ditentukan untuk menavigasi kehidupan mereka (Ashforth dkk, 2008). Dengan demikian, memeriksa interaksi dan hubungan individu dengan orang lain atau afiliasi mereka dengan kelompok sosial tertentu kemungkinan besar berkontribusi pada pemahaman yang lebih bernuansa tentang keyakinan, sikap, dan perilaku individu.

Berdasarkan hal tersebut, beberapa peneliti (Ellemers dkk, 1999) berpendapat bahwa identitas sosial adalah konstruksi multikomponen. Secara umum, Ellemers dkk. (1999) mengusulkan tiga komponen identitas sosial bagi individu untuk mengembangkan identifikasi dengan kelompok sosial, yaitu kognitif, evaluasi, dan emosional.

1. **Kognitif**, kesadaran kognitif mengenai keanggotaan individu dalam kelompok sosial yang merujuk pada kategorisasi diri. Proses kategorisasi diri diterapkan untuk mengidentifikasi kelompok dari banyak keanggotaan kelompok dan identitas sosial. Individu mengklasifikasikan diri berdasarkan afiliasi pekerjaan, kebangsaan, dan/atau jenis kelamin. Sejauh mana anggota merasakan kesamaan antara dirinya dan anggota kelompok lainnya adalah pendorong penting dari identifikasi sosial (Hogg dan Gaffney, 2018).
2. **Evaluasi**, konotasi nilai positif atau negatif yang melekat pada keanggotaan grup yang merujuk pada harga diri kelompok. Orang cenderung mengasosiasikan diri mereka dengan kelompok yang sukses ketika afiliasi tersebut dianggap memberikan status yang tinggi (identitas prestise). McMillan dan Chavis (1986) mencatat bahwa rasa memiliki dan identifikasi melibatkan perasaan, keyakinan, dan harapan bahwa individu cocok dalam kelompok; memiliki

tempat di kelompok; perasaan diterima oleh kelompok; dan kemauan berkorban untuk kelompok.

3. **Emosional**, keterlibatan emosional dan nasib bersama dengan kelompok merujuk pada komitmen afeksi. Komponen ini menunjukkan perasaan positif yang melekat pada keanggotaan, seperti kebanggaan, antusiasme, dan kepemilikan. Studi Hinkle dkk. (1989) menunjukkan bahwa orang yang tinggi dalam komponen emosional dari identitas sosial cenderung mengevaluasi *in-group* mereka lebih positif daripada *out-group*. Kemudian basis emosional untuk komitmen kelompok meningkat ketika keanggotaan kelompok dipilih sendiri dan kelompok menawarkan kesempatan untuk membedakan diri sebagai individu yang berbeda.

Berdasarkan laporan studi eksperimen Ellemers dkk. (1999), komponen kognitif dilaporkan relatif independen dari komponen evaluasi, dan komponen emosional merupakan pendorong utama yang mempengaruhi kecenderungan orang untuk berperilaku dalam keanggotaan kelompok. Ellemers dkk. (1999) mengusulkan bahwa dalam kelompok, keanggotaan yang dipaksakan secara eksternal akan melahirkan kondisi individu secara kognitif menyadari keanggotaannya, tetapi tidak merasa terlibat secara emosional dan bahkan mungkin menjauhkan diri dari kelompok. Secara umum kategorisasi diri tergantung pada ukuran relatif kelompok (minoritas vs. mayoritas); harga diri kelompok dipengaruhi oleh ukuran relatif kelompok (*low vs. high*); dan komitmen afeksi dipengaruhi oleh status kelompok dan kriteria penugasan kelompok (dipilih sendiri vs. keanggotaan yang ditetapkan) (Ellemers dkk, 1999).

5.3 Norma Sosial dalam Kelompok

Norma sosial digambarkan sebagai bentuk tekanan sosial yang mendorong individu untuk melakukan perilaku tertentu yang bersangkutan dengannya (Liu dkk, 2019). Kerangka teoritis klasik, *theory of reasoned action* (Hale dkk, 2002) mendalilkan bahwa norma sosial adalah dasar perilaku atau keyakinan tentang apa yang

penting orang lain harapkan untuk dilakukan dalam situasi tertentu. Norma sosial bersifat dinamis; sebuah kelompok mempengaruhi bagaimana individu berperilaku, dan individu mempengaruhi perilaku kelompok (misalnya, Van Kleef dkk, 2019). Ketika norma sosial diterapkan pada kelompok acuan tertentu, maka anggota akan terikat dan menerima norma kelompok (Terry dan Hogg, 1996). Norma kelompok bertindak sebagai pedoman perilaku masyarakat berdasarkan keyakinan normatif (yaitu tidak secara khusus berfokus pada subjek) tentang apa yang harus dilakukan dalam kelompok (Lapinski dan Rimal, 2005).

Anggota kelompok dapat belajar tentang norma kelompok, yang didefinisikan sebagai keteraturan dalam sikap dan perilaku yang menjadi ciri suatu kelompok sosial dan membedakannya dari kelompok sosial lainnya (Hogg dan Reid, 2006). Norma kelompok memandu perilaku anggota kelompok dalam semua situasi interaksi bersama. Anggota kelompok terus berinteraksi satu sama lain dan mengembangkan konsep diri kolektif melalui proses interaksi sosial dengan anggota kelompok yang beragam (Tajfel dan Turner, 1986; Turner dan Onorato, 2014). TIS menekankan bahwa perilaku komunikatif di antara anggota dalam kelompok menghasilkan norma kelompok, mengurangi konflik interpersonal dan membentuk pandangan konsensual (Postmes, 2014).

Hirschi (2017) mengusulkan empat ikatan untuk menahan orang dari penyimpangan dalam kelompok, yakni keterikatan, komitmen, keterlibatan, dan keyakinan.

1. Keterikatan mengacu pada tingkat kasih sayang psikologis dan prososial antara satu dan orang lain.
2. Komitmen mengacu pada sejauh mana individu menghargai hubungan sosial, mereka tidak ingin mengambil risiko dengan melakukan tindakan menyimpang.
3. Keterlibatan mengacu pada tingkat upaya individu menginvestasikan waktu dalam kegiatan sosial kelompok.
4. Keyakinan berarti bahwa individu menganut nilai yang terkait dengan perilaku yang dipromosikan oleh norma sosial.

TIS menunjukkan bahwa individu dengan identitas sosial yang tinggi akan dipengaruhi oleh kelompok dan cenderung melakukan perilaku yang diharapkan kelompok (Scheepers dan Ellemers, 2019). Teori ikatan sosial menunjukkan bahwa individu tidak akan menyimpang ketika mereka merasakan ikatan sosial yang lebih kuat (Hirschi, 2017). Peran mediasi norma akan didasarkan pada kepatuhan kelompok dan proses internalisasi perilaku yang dipandu oleh pola terkait identitas (Hansen dan Jordan, 2020; Simons, 2021).

5.4 Diferensiasi Antarkelompok

Identitas sosial merupakan salah satu pendekatan utama untuk memahami dasar psikologis diferensiasi antarkelompok (Brown, 2020). Teori ini mencoba menjelaskan diferensiasi atau konflik antarkelompok dari perspektif identitas sosial. Diferensiasi *in-group* dan *out-group* merupakan karakteristik kehidupan sosial yang tak terhindarkan. Pada awal psikologi sosial, Allport dkk. (1954) berpendapat bahwa *in-group* penting bagi individu karena identitasnya memberikan individu rasa keterikatan dan kepemilikan. Allport menjelaskan bahwa orang cenderung menyukai atau lebih menyukai *in-group* mereka daripada *out-group*.

Dalam identitas sosial, kecenderungan masyarakat untuk membuat diferensiasi antarkelompok dilihat sebagai fungsi dari keinginan individu akan identitas sosial yang positif atau keanggotaan kelompok yang dievaluasi secara positif. Peneliti TIS berasumsi bahwa kelompok atau kategori sosial dikaitkan dengan konotasi nilai positif atau negatif; yaitu, identitas sosial mendefinisikan individu dalam hal seberapa baik atau lebih buruk mereka daripada anggota *out-group* lainnya. Menerima upaya individu untuk konsep diri yang positif; TIS mendalilkan bahwa orang termotivasi untuk mencapai identitas sosial yang positif, karena identitas sosial yang berasal dari keanggotaan kelompok merupakan bagian dari konsep diri individu (Rosenberg, 2017).

Dalam menjelaskan fenomena diferensiasi antarkelompok atau, TIS berfokus pada tiga konsep psikologis: identifikasi sosial, perbandingan sosial, dan kekhasan psikologis. Pertama, individu harus memahami diri mereka sendiri sebagai anggota kelompok;

yaitu, mereka harus diidentifikasi secara subjektif dengan *in-group*. Kedua, situasi sosial harus melibatkan kelompok yang memungkinkan individu membuat perbandingan antarkelompok pada atribut evaluatif yang relevan. Ketiga, individu harus melihat *out-group* sebagai kelompok pembanding yang relevan, yang harus meningkatkan upaya individu untuk kekhasan dalam kelompok yang positif (Tajfel dkk, 1979). Ketika orang mendefinisikan diri mereka sendiri dalam keanggotaan kelompok, mereka membuat perbandingan sosial antar kelompok yang bertujuan untuk membedakan *in-group* secara positif dari *out-group*.

Model penolakan-identifikasi berpendapat bahwa ketika *in-group* dievaluasi secara negatif oleh *out-group*, maka anggota kelompok yang direndahkan secara sosial menegakkan harga diri mereka dengan menjadi lebih diidentifikasi dengan kelompok mereka (Branscombe dkk, 1999). Rasa persatuan muncul dalam kelompok yang secara sosial tidak dihargai karena persepsi diskriminatif yang dianut oleh orang lain. Mereka tidak menginternalisasi persepsi negatif tentang kelompok mereka; sebaliknya mereka lebih mengidentifikasi diri untuk mempertahankan kesejahteraan psikologis, karena mereka percaya bahwa mereka tidak sendirian dalam perjuangan (Bourguignon dkk, 2006). Perasaan diskriminasi pribadi yang dirasakan dan deprivasi individu yang dirasakan menyebabkan kesejahteraan psikologis yang lebih rendah dari individu, tetapi tidak memiliki efek mendalam pada harga diri kolektif mereka dan sebaliknya (Smith dan Ortiz, 2002; Carvallo dan Pelham, 2006).

Perlu dicatat bahwa dalam teori instrumental (misalnya, teori konflik realistik), diferensiasi antarkelompok umumnya dicirikan oleh persaingan dan favoritisme dalam kelompok berjalan dengan penghinaan *out-group*. Dalam teori berbasis identitas sosial, sikap positif terhadap *in-group* mungkin tidak berhubungan positif dengan sikap negatif terhadap *out-group*. Artinya, orang yang lebih menyukai *in-group* daripada *out-group* tidak harus merendahkan *out-group*, meskipun mungkin ada situasi bagi mereka untuk berperilaku demikian (Schuhmacher dan Kärtner, 2019; Goldring dan Heiphetz, 2020). Memang, ada bukti penelitian yang menunjukkan bahwa diferensiasi antarkelompok terjadi melalui

distribusi hasil positif tetapi tidak melalui distribusi hasil negatif (setidaknya dengan tidak adanya kompetisi kelompok; Hogg & Gaffney, 2018; Laurence dkk, 2018). Hal ini menunjukkan bahwa, secara umum, orang cenderung lebih menguntungkan *in-group* daripada *out-group*, tetapi tidak cenderung merugikan *out-group*. Sehubungan dengan itu, dalam kaitannya dengan teori relasi antarkelompok berbasis identitas sosial, diferensiasi antarkelompok dianggap sebagai kecenderungan orang untuk lebih memilih *in-group* daripada *out-group*.

5.5 Rasa Memiliki terhadap Identitas

Rasa memiliki umumnya dikonseptualisasikan sebagai pengalaman pribadi terlibat dalam kelompok atau komunitas tertentu, sehingga individu merasa dirinya menjadi bagian yang tak terpisahkan dari organisasi dan lingkungan (Block, 2018; Allen, 2020). Kepemilikan didefinisikan sebagai perasaan seseorang bahwa mereka adalah bagian dari atau milik pengaturan atau kelompok tertentu (Allen dkk, 2021). Terkait dengan ini, kohesi yang dirasakan didefinisikan sebagai rasa koneksi seseorang ke kelompok dan perasaan moral yang terkait dengan kelompok (Fonseca dkk, 2019). Sebagai konstruksi psikologis multidimensi, konsep tersebut terutama mencakup dua dimensi karakteristik yang luas, seperti persepsi dihargai dan perasaan kongruensi dengan orang lain (Waller, 2020). TIS berpendapat bahwa rasa memiliki yang positif terhadap kelompok berkontribusi pada harga diri yang positif (Crocker dkk, 1994; Hernández dkk, 2017).

Menurut teori kekhasan optimal (Brewer, 1991, 1993) bahwa orang memiliki dua motivasi dasar: kebutuhan untuk memiliki kelompok dan kebutuhan untuk diferensiasi individu. Dalam pemahaman ini, diperkirakan bahwa orang lebih cenderung mengidentifikasi atau secara afektif berkomitmen pada kelompok yang memberikan keseimbangan optimal antara dua kebutuhan mendasar ini. Di sisi lain, individu menghindari mengidentifikasi dengan kelompok dengan terlalu inklusif atau personal. Jadi, dalam teori kekhasan optimal, identitas sosial dan loyalitas kelompok dihipotesiskan paling kuat untuk kategorisasi diri yang secara

bersamaan memberikan rasa memiliki dan rasa khas diri (Brewer, 1991).

5.6 Kategorisasi Sosial

Teori kategorisasi diri (Turner dan Reynolds, 2011; Turner dan Onorato, 2014) berpendapat bahwa cara orang memandang diri mereka dapat berkisar dari menjadi individu yang unik (identitas pribadi) hingga menjadi bagian dari kelompok atau kategori sosial yang lebih luas (identitas sosial). Ketika identitas pribadi menonjol, orang menganggap diri mereka sebagai individu yang istimewa. Sebaliknya, ketika identitas sosial menonjol, orang membedakan satu kelompok dari kelompok lain berdasarkan kategori sosial bersama dan tidak dibagikan. Ketika identitas sosial menjadi menonjol, individu mendefinisikan kembali diri mereka sehubungan dengan identitas sosial. Dengan menganggap diri mereka sebagai contoh dari kategori tempat mereka berada dan menonjolkan kesamaan mereka dengan anggota kelompok mereka. Identitas sosial yang menonjol membuat orang menjadi rentan terhadap pengaruh dalam kelompok saat mereka menerima perspektif kelompok.

Pada dasarnya identitas sosial terdiri dari dua teori: teori identitas sosial (Tajfel, 1974) dan teori kategorisasi diri (Turner dkk, 1987). Bersama-sama, teori ini menguraikan mekanisme yang mempengaruhi kelompok sosial individu. Konstruksi utama yang menjadi inti dari kedua teori tersebut adalah identitas sosial, didefinisikan oleh (Tajfel, 1974) sebagai pengetahuan bahwa individu milik kelompok sosial tertentu bersama dengan beberapa emosi dan nilai yang signifikan dari keanggotaan kelompok. Teori kategorisasi diri menyajikan akun sosio-kognitif dari identitas sosial, dan berpendapat bahwa identitas berubah sebagai fungsi lingkungan: di tempat kerja seorang wanita dapat mendefinisikan dirinya dalam istilah perannya sebagai pengacara atau dokter, tetapi ketika menjemput anaknya dari sekolah dapat mengidentifikasi diri berdasarkan peran utamanya sebagai seorang ibu. Transformasi kontekstual ini mencerminkan fakta bahwa, dalam rentang konteks sosial, substansi kedirian dibentuk oleh kelompok yang melalui

keanggotaannya dan dengan siapa mereka mengidentifikasi (Ellemers dkk, 2002; Haslam & Ellemers, 2011).

Menurut teori kategorisasi diri (Turner dkk, 1987), yang dikaitkan dengan teori identitas sosial, kategorisasi diri adalah persepsi kognitif tentang kesamaan antara beberapa kelas rangsangan dibandingkan dengan beberapa kelas rangsangan lainnya. Teori tersebut berasumsi bahwa pembentukan kategori sosial didorong oleh proses metakontras. Sebuah kesadaran persepsi kesamaan dalam kelompok dan perbedaan kelompok luar adalah proses yang melekat dalam kategorisasi diri, dan item yang berkaitan dengan metakontras ini mungkin berguna dalam ukuran identifikasi kognitif (Reimer dkk, 2022). Adil untuk mengasumsikan bahwa pengetahuan tentang keanggotaan seseorang dalam suatu kelompok diperoleh, setidaknya sebagian, melalui pengakuan bahwa kelompoknya sendiri berbeda dari yang lain. Komitmen afektif terhadap kelompok tergantung pada kriteria penugasan kelompok (dipilih sendiri vs. keanggotaan yang ditetapkan).

Teori kategorisasi sosial melihat identitas sosial sebagai katekategorisasi diri menjadi unit sosial yang lebih inklusif yang mendepersonalisasi konsep diri, di mana “saya” menjadi “kita” (Brewer, 1991) dan kategorisasi diri kita dan orang lain ini sebagai anggota kelompok yang menggerakkan emosi, evaluasi dan tindakan kita (Turner dkk, 1987). Teori ini dan penelitian terkait terutama menyelidiki sifat, antededen dan konsekuensi dari kategorisasi diri (Sindic dan Condor, 2014). Dengan demikian, favoritisme *in-group* telah dibahas sebagai konsekuensi dari kategorisasi diri, sementara keunggulan telah diidentifikasi sebagai antededen atau kondisi yang menentukan ketika identifikasi *in-group* mempengaruhi favoritisme *in-group* (Mullen dkk, 1992; Turner, 1999).

5.7 Harga Diri Kolektif

Harga Diri Kolektif (HDK) merupakan konsep diri individu yang dipengaruhi oleh nilai dan keterikatan emosional yang melekat pada keanggotaannya dalam kelompok sosial, serta pengetahuan tentang keanggotaan tersebut (Crocker dan Luhtanen, 1990; Luhtanen dan Crocker, 1992; Barker, 2009). HDK mengacu pada

sikap individu terhadap kelompok, terutama kelompok etnis, kerja, keluarga, sebaya, sekolah, atau komunitas geografis atau sosial yang lebih besar (Bougie dkk, 2003; Corning, 2002; Wright & Bougie, 2007). Literatur psikologi menunjukkan bahwa ada dua tingkat diri sosial yakni identitas interpersonal, berasal dari hubungan interpersonal dan saling ketergantungan dengan orang lain; dan identitas kolektif, berasal dari keanggotaan dalam kategori sosial yang lebih besar dan bersifat impersonal (Brewer dan Gardner, 1996). Demikian pula, Prentice dkk. (1994) membedakan antara dua identitas kelompok yang didasarkan pada ikatan bersama dan identitas kolektif. Pada kelompok, ikatan membuat individu merasa terhubung satu sama lain dan kekuatan keterikatan kelompok tergantung pada sejauh mana individu merasa mirip dengan anggota kelompok lainnya.

Evaluasi yang dibuat individu tentang diri mereka sendiri, mengacu pada keberhasilan dan kegagalan mereka dalam tindakan yang dikembangkan dalam ruang kolektif dan perbandingan sosial dengan evaluasi yang dilakukan orang lain. Evaluasi ini mempertimbangkan parameter internal mereka sendiri dan penilaian sosial dari nilai referensi kelompok (Heine dkk, 2002). Dengan demikian, harga diri kolektif terdiri dari dua sumbu utama; di satu sisi, evaluasi pribadi terkait dengan proses pengembangan dan konstruksi identitas yang mempromosikan keanggotaan kelompok, dan evaluasi publik atas keanggotaan individu dalam kelompok (Martiny dan Rubin, 2016). Namun satu hal yang mesti diingat bahwa individu dengan harga diri kolektif yang tinggi lebih mungkin menjadi anggota aktif dari kelompok sosial karena kebutuhan mereka untuk menjadi bagian kelompok (Luhtanen dan Crocker, 1992).

Konstruksi studi HDK (Crocker dan Luhtanen, 1990) berangkat dari bagian konsep harga diri (Rosenberg, 1965) dan identitas sosial (Tajfel, 1974). Harga diri dapat diturunkan dari harga diri personal (misalnya, keterampilan atau kemampuan) dan harga diri sosial (misalnya, keanggotaan dalam kelompok sosial) (Tajfel, 1982). Pada lingkup diri sosial, individu dapat membedakan lebih lanjut antara harga diri relasional dan harga diri kolektif (Brewer & Gardner, 1996; Du dkk, 2013; Sedikides & Brewer, 2015).

Harga diri relasional mengacu pada harga diri yang berasal dari hubungan individu dengan orang lain, seperti keluarga dan teman (Du dkk, 2012; Harter dkk, 1998). Kemudian harga diri kolektif berkaitan dengan harga diri yang berasal dari keanggotaan dalam kelompok sosial yang lebih besar, seperti kelompok etnis (Crocker dan Luhtanen, 1990; Luhtanen dan Crocker, 1992).

TIS mempromosikan gagasan bahwa kebutuhan akan harga diri memotivasi anggota kelompok untuk melakukan tindakan dan mempertahankan perspektif yang menopang dan melindungi kepositifan kelompok dibandingkan kelompok luar (Tajfel dan Turner, 1986; Martiny dan Rubin, 2016). Individu berusaha untuk mencapai atau mempertahankan kekhasan positif dalam kelompok (Tajfel dkk, 1979). Sumber perasaan positif tersebut tidak hanya dalam bentuk atribut pribadi, tetapi menyangkut status sosial individu secara relasi dan kolektif (Crocker dkk, 1994; Luhtanen & Crocker, 1992). Selain itu, TIS berpendapat bahwa rasa memiliki yang positif terhadap kelompok seseorang berkontribusi pada harga diri yang positif (Crocker dkk, 1994; Phinney dkk, 1997).

Luhtanen dan Crocker (1992) menggunakan istilah HDK mirip seperti halnya Tajfel dan Turner (1986) menggunakan istilah identitas sosial. Luhtanen dan Crocker (1992) merancang HDK untuk mengukur identitas sosial atau harga diri seseorang relatif terhadap suatu kelompok. Mengikuti ide Breckler dan Greenwald (1986), Luhtanen dan Crocker (1992) meninjau kembali tiga aspek motivasi diri, yaitu publik, privasi, dan kolektif untuk menjelaskan evaluasi pribadi yang dibuat setiap orang, berdasarkan cara mereka melihat diri sendiri dalam kaitannya dengan konteks spesifik kelompok tertentu dan aktivitas mereka. Namun pada akhirnya, Crocker dan Luhtanen (1990) menyusun HDK berdasarkan empat aspek:

1. **Harga Diri Anggota** merupakan penilaian terhadap kinerja dan kelayakan pribadi sebagai anggota kelompok.
2. **Harga Diri Kolektif Pribadi** merupakan penilaian pribadi dari nilai kelompok dan keanggotaan seseorang di dalamnya.
3. **Harga Diri Kolektif Publik** merupakan nilai, evaluasi, atau persepsi yang dibuat anggota tentang bagaimana kelompok dilihat oleh non-anggota.

4. Pentingnya Identitas merupakan kontribusi yang diberikan kepada keanggotaan kelompok sebagai masukan terhadap konsep identitas diri seseorang.

Komponen harga diri kolektif telah dikaitkan secara konsisten dengan kesejahteraan psikologis untuk kelompok sosial yang lebih komunal dan kolektif seperti banyak orang kulit berwarna (misalnya, Constantine dkk, 2002) dan wanita (Corning, 2002). Pengembangan HDK melibatkan faktor terkait perspektif interaksi alosentris antara dimensi psikologis dan budaya kolektivisme. Peran kunci dalam pengembangannya didasari aktivitas publik dan privasi yang saling tergantung (Wu dkk, 2011). Saling ketergantungan membantu menjelaskan sebagian fenomena interaksi sosial dan koeksistensi dalam komunitas (Lim dan Chang, 2009) atau tingkat kohesi dan komitmen sosial dalam kelompok besar (Khong dkk, 2017; Schiefer & Van der Noll, 2017). Individu dari budaya individualisme dapat lebih menekankan pada sifat unik dan atribut pribadi mereka, yang membuat harga diri personal lebih menonjol. Sebaliknya, individu dalam budaya kolektivisme dapat lebih menekankan pada harga diri relasional dan harga diri kolektif (Markus dan Kitayama, 1991). Aspek keselarasan budaya antara individu dan kelompok memungkinkan konstruksi HDK untuk menjelaskan tingkat keterikatan, identifikasi, dan rasa memiliki terhadap kelompok berdasarkan budaya dan sosial.

5.8 Kewarganegaraan Global dan Identitas Digital

Manusia sekarang hidup dalam masyarakat yang terdigitalisasi dan berjejaring, bahkan jika mereka menghindari dari pengaruh Internet yang terkadang dinilai negatif (Castells, 2002). Konvergensi budaya membentuk kewarganegaraan global sebagai konsep berpikir dan hidup dalam berbagai komunitas lintas sektoral, wilayah, negara, dan bangsa (Schattle, 2008). Multikulturalisme menjadi respon terhadap perubahan global yang mengintegrasikan nilai-nilai yang berbeda, termasuk pandangan budaya melalui inovasi teknologi (Watson, 2010). Transformasi menjadi kebutuhan potensial dalam mengadaptasi kemampuan, keterampilan dan nilai-nilai sosial menjadi warga global (Watling,

2012). Dampak inklusi digital adalah perkembangan mendasar dari kehidupan masyarakat, keterampilan teknologi menjadi salah satu jalan untuk meningkatkan kualitas kehidupan sosial (Pashby, 2015).

Kewarganegaraan global mengidentifikasi bahwa jaringan, teknologi, dan budaya digital dapat memungkinkan bentuk partisipasi masyarakat dalam pemahaman dan pembelajaran antarbudaya (Gardner-McTaggart dan Palmer, 2018). Pendekatan kewarganegaraan global berfokus pada proses sosial yang sedang berlangsung dari penanaman tanggung jawab dan etika sipil global (Oxley dan Morris, 2013). Aktivitas berbasis web telah mempengaruhi cara berpikir manusia, cara mereka berkomunikasi dengan orang lain, dan cara mereka berpartisipasi secara umum dalam masyarakat (Evans-Cowley dan Hollander, 2010; Darwish dan Lakhtaria, 2011). Dengan kata lain, media digital yang muncul dan lingkungan jaringan berbasis web memungkinkan orang untuk mengadopsi perspektif baru terhadap diri sendiri, orang lain, komunitas mereka, dan dunia pada umumnya. Modal sosial individu memfasilitasi jaringan sosial lebih beragam yang dapat melampaui batas dan budaya nasional, menciptakan kemungkinan untuk meningkatkan keterlibatan antar budaya dan menghormati keragaman global (Beel dan Wallace, 2020).

Aktivitas digital melalui internet dan media sosial melahirkan identitas digital yang mengacu pada teori identitas sosial (Tajfel dkk, 1979) yang dikembangkan berdasarkan penelitian grup *offline*, namun telah digunakan untuk memprediksi perilaku kelompok virtual (Bargh dan McKenna, 2004). Identitas digital seseorang dibentuk oleh jejak digital mereka dan dapat memiliki efek jangka panjang, individu harus peduli untuk mempertahankan identitas digital yang positif. Pegg dkk. (2018) menggambarkan bentuk identitasnya sebagai konsep diri yang dihasilkan melalui identifikasi dengan kelompok atau kategori sosial yang dialami individu secara online. Pada kasus digital seseorang memandang diri sendiri dan bagaimana orang lain memandangnya berdasarkan aktivitas online. Meskipun *Computer-Mediated Communication* (CMC) memiliki interaksi kontras dengan komunikasi tatap muka berkaitan dengan isyarat nonverbal dan kedekatan fisik (Kroencke dkk, 2023).

Teknologi media sosial telah diteliti secara luas sebagai media identitas, diterima secara luas sebagai arena penting sehari-hari tempat orang membuat, mengelola, dan menegosiasikan identitas mereka (misalnya, Birnholtz dkk, 2017; Hu dkk, 2017; Yau dkk, 2020). Berbagai media juga dapat menandakan identitas sosial, baik keanggotaan dalam kelompok sosial tertentu serta kekhasan dan status seseorang sebagai individu (Berger & Heath, 2007; Wang dkk, 2009). Ini terlihat melalui berbagai aktivitas, alat dan praktik seperti bergabung dengan grup, menyukai, mengobrol, mengunggah, atau membuat halaman pribadi (Cobb Payton dan Kvasny, 2012; Panteli dan Marder, 2017). Melalui situs-situs ini, individu menyelaraskan diri dengan konten yang konsisten dengan atau meningkatkan identitas mereka, sambil menghindari sesuatu yang dapat berdampak buruk pada mereka (Kimmons dan Veletsianos, 2014).

Pembentukan identitas di dunia digital memiliki proses yang sama dengan dunia offline. Tersembunyi secara strategis di dalam komputer individu dalam bentuk file yang melacak pergerakan seseorang di web. Di dalam file tersebut terdapat rangkaian panjang kode alfanumerik yang tidak mengungkapkan informasi pribadi di permukaan. Tersembunyi dan dikodekan, data pribadi tersebut mencakup jenis rumah, usia, jenis kelamin, pendapatan, kebiasaan belanja, hobi dan minat, barang yang dibeli, barang yang mau beli, dan data lain yang mungkin wajar.

5.9 Kesimpulan

Teori identitas sosial menunjukkan bahwa keyakinan individu terhadap sosial, sikap, dan perilaku berkembang atas dasar keanggotaan dan interaksinya di dalam kelompok. Ide identitas sosial adalah bahwa individu berasal dari bagian konsepsi diri mereka dari kelompok sosial tertentu. Perspektif identitas sosial secara khusus menunjukkan peran komunikasi dalam keterikatan emosional dengan kelompok seseorang, keanggotaan kelompok kognitif, dan diri kolektif. Komunikasi dalam kelompok sosial, di mana berbagai individu mengembangkan ide-ide bersama di antara anggota kelompok, memainkan peran penting dalam landasan konsensus norma-norma kelompok dan pandangan sosial/politik

yang serupa. Identitas yang dirasakan seseorang yang berasal dari norma-norma dalam kelompok dan favoritisme dalam kelompok dapat digambarkan sebagai identitas kelompok.

DAFTAR PUSTAKA

- Abrams, D. and Hogg, M. A. (2001) 'Collective identity: Group membership and self-conception', *Blackwell handbook of social psychology: Group processes*, pp. 425–460.
- Allen, K. A. (2020) *The psychology of belonging*. Routledge.
- Allen, K. A. et al. (2021) 'Belonging: A review of conceptual issues, an integrative framework, and directions for future research', *Australian journal of psychology*, 73(1), pp. 87–102. doi: 10.1080/00049530.2021.1883409.
- Allport, G. W., Clark, K. and Pettigrew, T. (1954) *The nature of prejudice*. Addison-wesley Reading, MA.
- Ashforth, B. E., Harrison, S. H. and Corley, K. G. (2008) 'Identification in organizations: An examination of four fundamental questions', *Journal of management*, 34(3), pp. 325–374. doi: 10.1177/0149206308316059.
- Balliet, D., Wu, J. and De Dreu, C. K. W. (2014) 'Ingroup favoritism in cooperation: a meta-analysis.', *Psychological bulletin*, 140(6), pp. 1556–1581. doi: 10.1037/a0037737.
- Bargh, J. A. and McKenna, K. Y. A. (2004) 'The Internet and social life', *Annu. Rev. Psychol.*, 55(1), pp. 573–590. doi: 10.1146/annurev.psych.55.090902.141922.
- Barker, V. (2009) 'Older adolescents' motivations for social network site use: The influence of gender, group identity, and collective self-esteem', *Cyberpsychology & behavior*, 12(2), pp. 209–213. doi: 10.1089/cpb.2008.0228.
- Beel, D. and Wallace, C. (2020) 'Gathering together: social capital, cultural capital and the value of cultural heritage in a digital age', *Social & Cultural Geography*, 21(5), pp. 697–717. doi: 10.1080/14649365.2018.1500632.
- Berger, J. and Heath, C. (2007) 'Where consumers diverge from others: Identity signaling and product domains', *Journal of consumer research*, 34(2), pp. 121–134. doi: 10.1086/519142.
- Birnholtz, J., Burke, M. and Steele, A. (2017) 'Untagging on social media: Who untags, what do they untag, and why?', *Computers in Human Behavior*, 69, pp. 166–173. doi:

10.1016/j.chb.2016.12.008.

- Block, P. (2018) *Community: The structure of belonging*. Berrett-Koehler Publishers.
- Bougie, E., Wright, S. C. and Taylor, D. M. (2003) 'Early heritage-language education and the abrupt shift to a dominant-language classroom: Impact on the personal and collective esteem of Inuit children in Arctic Québec', *International Journal of Bilingual Education and Bilingualism*, 6(5), pp. 349–373. doi: 10.1080/13670050308667791.
- Bourguignon, D. et al. (2006) 'Perceived group and personal discrimination: Differential effects on personal self-esteem', *European journal of social psychology*, 36(5), pp. 773–789. doi: 10.1002/ejsp.326.
- Branscombe, N. R., Schmitt, M. T. and Harvey, R. D. (1999) 'Perceiving pervasive discrimination among African Americans: Implications for group identification and well-being', *Journal of personality and social psychology*, 77(1), pp. 135–149. doi: 10.1037/0022-3514.77.1.135.
- Breckler, S. J. and Greenwald, A. G. (1986) 'Motivational facets of the self', in R. M. Sorrentino and Higgins, E. T. (eds) *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior*. Guilford Press, pp. 145–164.
- Brewer, M. B. (1991) 'The social self: On being the same and different at the same time', *Personality and social psychology bulletin*, 17(5), pp. 475–482. doi: 10.1177/0146167291175001.
- Brewer, M. B. (1993) 'Social identity, distinctiveness, and in-group homogeneity', *Social cognition*, 11(1), pp. 150–164. doi: 10.1521/soco.1993.11.1.150.
- Brewer, M. B. (2001) 'Ingroup identification and intergroup conflict', in Ashmore, R. D., Jussim, L., and Wilder, D. (eds) *Social identity, intergroup conflict, and conflict reduction*. Oxford University Press, pp. 17–41.
- Brewer, M. B. and Chen, Y.-R. (2007) 'Where (who) are collectives in collectivism? Toward conceptual clarification of individualism and collectivism.', *Psychological review*, 114(1), pp. 133–151. doi: 10.1037/0033-295X.114.1.133.

- Brewer, M. B. and Gardner, W. (1996) 'Who is this "We"? Levels of collective identity and self representations.', *Journal of Personality and Social Psychology*, 71(1), pp. 83–93. doi: 10.1037/0022-3514.71.1.83.
- Brown, R. (2020) 'The social identity approach: Appraising the Tajfellian legacy', *British Journal of Social Psychology*, 59(1), pp. 5–25. doi: 10.1111/bjso.12349.
- Carter, M. and Grover, V. (2015) 'Me, my self, and I (T)', *MIS quarterly*, 39(4), pp. 931–958.
- Carvallo, M. and Pelham, B. W. (2006) 'When fiends become friends: The need to belong and perceptions of personal and group discrimination.', *Journal of Personality and Social Psychology*, 90(1), pp. 94–108. doi: 10.1037/0022-3514.90.1.94.
- Castells, M. (2002) *The Internet galaxy: Reflections on the Internet, business, and society*. Oxford University Press.
- Chen, S., Boucher, H. C. and Tapias, M. P. (2006) 'The relational self revealed: integrative conceptualization and implications for interpersonal life.', *Psychological bulletin*, 132(2), pp. 151–179. doi: 10.1037/0033-2909.132.2.151.
- Cobb Payton, F. and Kvasny, L. (2012) 'Considering the political roles of Black talk radio and the Afrosphere in response to the Jena 6: Social media and the blogosphere', *Information Technology & People*, 25(1), pp. 81–102. doi: 10.1108/09593841211204353.
- Constantine, M. G. *et al.* (2002) 'Collective Self-Esteem and Perceived Social Support as Predictors of Cultural Congruity among Black and Latino College Students.', *Journal of College Student Development*, 43(3), pp. 307–316.
- Corning, A. F. (2002) 'Self-esteem as a moderator between perceived discrimination and psychological distress among women.', *Journal of Counseling Psychology*, 49(1), pp. 117–126. doi: 10.1037/0022-0167.49.1.117.
- Crocker, J. *et al.* (1994) 'Collective self-esteem and psychological well-being among White, Black, and Asian college students', *Personality and social psychology Bulletin*, 20(5), pp. 503–513. doi: 10.1177/0146167294205007.
- Crocker, J. and Luhtanen, R. (1990) 'Collective self-esteem and

- ingroup bias.', *Journal of personality and social psychology*, 58(1), pp. 60–67. doi: 10.1037/0022-3514.58.1.60.
- Darwish, A. and Lakhtaria, K. I. (2011) 'The impact of the new Web 2.0 technologies in communication, development, and revolutions of societies', *Journal of advances in information technology*, 2(4), pp. 204–216. doi: 10.4304/jait.2.4.204-216.
- Du, H. *et al.* (2013) 'Cultural influences on terror management: Independent and interdependent self-esteem as anxiety buffers', *Journal of Experimental Social Psychology*, 49(6), pp. 1002–1011. doi: 10.1016/j.jesp.2013.06.007.
- Du, H., King, R. B. and Chi, P. (2012) 'The development and validation of the Relational Self-Esteem Scale', *Scandinavian Journal of Psychology*, 53(3), pp. 258–264. doi: 10.1111/j.1467-9450.2012.00946.x.
- Dutton, J. E., Dukerich, J. M. and Harquail, C. V (1994) 'Organizational images and member identification', *Administrative science quarterly*, 39(2), pp. 239–263. doi: 10.2307/2393235.
- Ellemers, N., Kortekaas, P. and Ouwerkerk, J. W. (1999) 'Self-categorisation, commitment to the group and group self-esteem as related but distinct aspects of social identity', *European journal of social psychology*, 29(2-3), pp. 371–389. doi: 10.1002/(SICI)1099-0992(199903/05)29:2/3<371::AID-EJSP932>3.0.CO;2-U.
- Ellemers, N., Spears, R. and Doosje, B. (2002) 'Self and social identity', *Annual review of psychology*, 53(1), pp. 161–186. doi: 10.1146/annurev.psych.53.100901.135228.
- Evans-Cowley, J. and Hollander, J. (2010) 'The new generation of public participation: Internet-based participation tools', *Planning Practice & Research*, 25(3), pp. 397–408. doi: 10.1080/02697459.2010.503432.
- Fonseca, X., Lukosch, S. and Brazier, F. (2019) 'Social cohesion revisited: a new definition and how to characterize it', *Innovation: The European journal of social science research*, 32(2), pp. 231–253. doi: 10.1080/13511610.2018.1497480.
- Gardner-McTaggart, A. and Palmer, N. (2018) 'Global citizenship education, technology, and being', *Globalisation, Societies and Education*, 16(2), pp. 268–281. doi:

10.1080/14767724.2017.1405342.

- Goldring, M. R. and Heiphetz, L. (2020) 'Sensitivity to ingroup and outgroup norms in the association between commonality and morality', *Journal of Experimental Social Psychology*, 91, p. 104025. doi: 10.1016/j.jesp.2020.104025.
- Hale, J. L., Householder, B. J. and Greene, K. L. (2002) 'The theory of reasoned action', in Dillard, J. P. and Pfau, M. (eds) *The persuasion handbook: Developments in theory and practice*. Sage publications, pp. 259–286.
- Hansen, L. K. and Jordan, S. S. (2020) 'Internalizing behaviors', in Zeigler-Hill, V. and Shackelford, T. K. (eds) *Encyclopedia of personality and individual differences*. Springer, pp. 2343–2346. doi: 10.1007/978-3-319-24612-3_907.
- Harter, S., Waters, P. and Whitesell, N. R. (1998) 'Relational self-worth: Differences in perceived worth as a person across interpersonal contexts among adolescents', *Child development*, 69(3), pp. 756–766. doi: 10.1111/j.1467-8624.1998.tb06241.x.
- Haslam, S. A. *et al.* (2009) 'Social identity, health and well-being: An emerging agenda for applied psychology', *Applied Psychology-an International Review-Psychologie Appliquee-Revue Internationale*, 58(1), pp. 1–23. doi: 10.1111/j.1464-0597.2008.00379.x.
- Haslam, S. A. and Ellemers, N. (2011) 'Identity processes in organizations', in Schwartz, S. J., Luyckx, K., and Vignoles, V. L. (eds) *Handbook of identity theory and research*. Springer, pp. 715–744. doi: 10.1007/978-1-4419-7988-9_30.
- Heine, S. J. *et al.* (2002) 'What's wrong with cross-cultural comparisons of subjective Likert scales?: The reference-group effect.', *Journal of personality and social psychology*, 82(6), p. 903.
- Hernández, M. M. *et al.* (2017) 'Ethnic pride, self-esteem, and school belonging: A reciprocal analysis over time.', *Developmental psychology*, 53(12), pp. 2384–2396. doi: 10.1037/dev0000434.
- Hinkle, S. *et al.* (1989) 'Intragroup identification and intergroup differentiation: A multicomponent approach', *British Journal*

- of *Social Psychology*, 28(4), pp. 305–317. doi: 10.1111/j.2044-8309.1989.tb00874.x.
- Hirschi, T. (2017) *Causes of delinquency*. New York: Routledge. doi: 10.4324/9781315081649.
- Hogg, M. A. (2014) 'From uncertainty to extremism: Social categorization and identity processes', *Current Directions in Psychological Science*, 23(5), pp. 338–342. doi: 10.1177/0963721414540168.
- Hogg, M. A. and Adelman, J. (2013) 'Uncertainty-identity theory: Extreme groups, radical behavior, and authoritarian leadership', *Journal of Social Issues*, 69(3), pp. 436–454. doi: 10.1111/josi.12023.
- Hogg, M. A. and Gaffney, A. M. (2018) 'Group processes and intergroup relations', in John T. Wixted (ed.) *Stevens' handbook of experimental psychology and cognitive neuroscience*. Fourth. John Wiley & Sons, Inc, pp. 465–498. doi: 10.1002/9781119170174.epcn414.
- Hogg, M. A. and Reid, S. A. (2006) 'Social identity, self-categorization, and the communication of group norms', *Communication theory*, 16(1), pp. 7–30. doi: 10.1111/j.1468-2885.2006.00003.x.
- Hogg, M. A. and Vaughan, G. M. (2011) *Social psychology*. 6th edn. Pearson Education.
- Hornsey, M. J. (2008) 'Social identity theory and self-categorization theory: A historical review', *Social and personality psychology compass*, 2(1), pp. 204–222. doi: 10.1111/j.1751-9004.2007.00066.x.
- Hu, S. *et al.* (2017) 'The moderating role of social media usage in the relationship among multicultural experiences, cultural intelligence, and individual creativity', *Information Technology & People*, 30(2), pp. 265–281. doi: 10.1108/ITP-04-2016-0099.
- Khong, J. Z. N., Liem, G. A. D. and Klassen, R. M. (2017) 'Task performance in small group settings: the role of group members' self-efficacy and collective efficacy and group's characteristics', *Educational Psychology*, 37(9), pp. 1082–1105. doi: 10.1080/01443410.2017.1342767.

- Kimmons, R. and Veletsianos, G. (2014) 'The fragmented educator 2.0: Social networking sites, acceptable identity fragments, and the identity constellation', *Computers & Education*, 72, pp. 292–301. doi: 10.1016/j.compedu.2013.12.001.
- Van Kleef, G. A., Gelfand, M. J. and Jetten, J. (2019) 'The dynamic nature of social norms: New perspectives on norm development, impact, violation, and enforcement', *Journal of Experimental Social Psychology*. Elsevier, p. 103814. doi: 10.1016/j.jesp.2019.05.002.
- Kroencke, L. et al. (2023) 'Well-being in social interactions: Examining personality-situation dynamics in face-to-face and computer-mediated communication.', *Journal of Personality and Social Psychology*, 124(2), pp. 437–460. doi: 10.1037/pspp0000422.
- Lapinski, M. K. and Rimal, R. N. (2005) 'An explication of social norms', *Communication theory*, 15(2), pp. 127–147. doi: 10.1111/j.1468-2885.2005.tb00329.x.
- Laurence, J., Schmid, K. and Hewstone, M. (2018) 'Ethnic diversity, inter-group attitudes and countervailing pathways of positive and negative inter-group contact: An analysis across workplaces and neighbourhoods', *Social indicators research*, 136, pp. 719–749. doi: 10.1007/s11205-017-1570-z.
- Lim, L. L. and Chang, W. C. (2009) 'Role of collective self-esteem on youth violence in a collective culture', *International Journal of Psychology*, 44(1), pp. 71–78. doi: 10.1080/00207590701656168.
- Liu, J., Thomas, J. M. and Higgs, S. (2019) 'The relationship between social identity, descriptive social norms and eating intentions and behaviors', *Journal of Experimental Social Psychology*, 82, pp. 217–230. doi: 10.1016/j.jesp.2019.02.002.
- Luhtanen, R. and Crocker, J. (1992) 'A collective self-esteem scale: Self-evaluation of one's social identity', *Personality and social psychology bulletin*, 18(3), pp. 302–318. doi: 10.1177/0146167292183006.
- Markus, H. R. and Kitayama, S. (1991) 'Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation.', *Psychological review*, 98(2), pp. 224–253. doi:

10.1037/0033-295X.98.2.224.

- Martiny, S. E. and Rubin, M. (2016) 'Towards a clearer understanding of social identity theory's self-esteem hypothesis', in McKeown, S., Haji, R., and Ferguson, N. (eds) *Understanding peace and conflict through social identity theory*. Springer, pp. 19–32. doi: 10.1007/978-3-319-29869-6_2.
- McMillan, D. W. and Chavis, D. M. (1986) 'Sense of community: A definition and theory', *Journal of community psychology*, 14(1), pp. 6–23. doi: 10.1002/1520-6629(198601)14:1<6::AID-JCOP2290140103>3.0.CO;2-I.
- McPherson, M., Smith-Lovin, L. and Cook, J. M. (2001) 'Birds of a feather: Homophily in social networks', *Annual review of sociology*, 27(1), pp. 415–444. doi: 10.1146/annurev.soc.27.1.415.
- Mullen, B., Brown, R. and Smith, C. (1992) 'Ingroup bias as a function of salience, relevance, and status: An integration', *European journal of social psychology*, 22(2), pp. 103–122. doi: 10.1002/ejsp.2420220202.
- Onorato, R. S. and Turner, J. C. (2015) 'The "I," the "me," and the "us": The psychological group and self-concept maintenance and change', in Sedikides, C. and Brewer, M. B. (eds) *Individual self, relational self, collective self*. New York: Psychology Press, pp. 147–170. doi: 10.4324/9781315783024.
- Oxley, L. and Morris, P. (2013) 'Global citizenship: A typology for distinguishing its multiple conceptions', *British journal of educational studies*, 61(3), pp. 301–325. doi: 10.1080/00071005.2013.798393.
- Panteli, N. and Marder, B. (2017) 'Constructing and enacting normality online across generations: The case of social networking sites', *Information Technology & People*, 30(2), pp. 282–300. doi: 10.1108/ITP-06-2015-0134.
- Pashby, K. (2015) 'Conflations, possibilities, and foreclosures: Global citizenship education in a multicultural context', *Curriculum Inquiry*, 45(4), pp. 345–366. doi: 10.1080/03626784.2015.1064304.
- Pegg, K. J. et al. (2018) 'The role of online social identity in the

- relationship between alcohol-related content on social networking sites and adolescent alcohol use', *Cyberpsychology, Behavior, and Social Networking*, 21(1), pp. 50–55. doi: 10.1089/cyber.2016.0665.
- Phinney, J. S., Cantu, C. Lou and Kurtz, D. A. (1997) 'Ethnic and American identity as predictors of self-esteem among African American, Latino, and White adolescents', *Journal of Youth and adolescence*, 26(2), pp. 165–185. doi: 10.1023/A:1024500514834.
- Pickett, C. L., Bonner, B. L. and Coleman, J. M. (2002) 'Motivated self-stereotyping: heightened assimilation and differentiation needs result in increased levels of positive and negative self-stereotyping', *Journal of personality and social psychology*, 82(4), pp. 543–562. doi: 10.1037/0022-3514.82.4.543.
- Pickett, C. L. and Brewer, M. B. (2001) 'Assimilation and differentiation needs as motivational determinants of perceived in-group and out-group homogeneity', *Journal of Experimental Social Psychology*, 37(4), pp. 341–348. doi: 10.1006/jesp.2000.1469.
- Postmes, T. (2014) 'A social identity approach to communication in organizations', in Haslam, S. A. et al. (eds) *Social identity at work*. New York: Psychology Press, pp. 81–97. doi: 10.4324/9781315784137.
- Prentice, D. A., Miller, D. T. and Lightdale, J. R. (1994) 'Asymmetries in attachments to groups and to their members: Distinguishing between common-identity and common-bond groups', *Personality and Social Psychology Bulletin*, 20(5), pp. 484–493. doi: 10.1177/0146167294205005.
- Reimer, N. K. et al. (2022) 'Self-categorization and social identification: Making sense of us and them', in Chadee, D. (ed.) *Theories in Social Psychology*. Second Edi. John Wiley & Sons, Ltd, pp. 273–295. doi: 10.1002/9781394266616.ch11.
- Riley, A. and Burke, P. J. (1995) 'Identities and self-verification in the small group', *Social Psychology Quarterly*, 58(2), pp. 61–73. doi: 10.2307/2787146.
- Rosenberg, M. (1965) 'Rosenberg self-esteem scale', *Journal of Religion and Health*. doi: 10.1037/t01038-000.

- Rosenberg, M. (2017) 'The self-concept: Social product and social force', in Turner, R. (ed.) *Social psychology*. 1st Editio. New York: Routledge, pp. 593–624. doi: 10.4324/9781315129723.
- Schattle, H. (2008) *The practices of global citizenship*. Rowman & Littlefield.
- Scheepers, D. and Ellemers, N. (2019) 'Social identity theory', in Sassenberg, K. and Vliek, M. L. W. (eds) *Social psychology in action: Evidence-based interventions from theory to practice*. Springer, pp. 129–143. doi: 10.1007/978-3-030-13788-5_9.
- Schiefer, D. and Van der Noll, J. (2017) 'The essentials of social cohesion: A literature review', *Social Indicators Research*, 132(2), pp. 579–603. doi: 10.1007/s11205-016-1314-5.
- Schuhmacher, N. and Kärtner, J. (2019) 'Preschoolers prefer in-group to out-group members, but equally condemn their immoral acts', *Social Development*, 28(4), pp. 1074–1094. doi: 10.1111/sode.12380.
- Scott, C. R., Corman, S. R. and Cheney, G. (1998) 'Development of a structurational model of identification in the organization', *Communication Theory*, 8(3), pp. 298–336. doi: 10.1111/j.1468-2885.1998.tb00223.x.
- Sedikides, C. and Brewer, M. B. (2015) *Individual self, relational self, collective self*. 1st Editio. New York: Psychology Press. doi: 10.4324/9781315783024.
- Simons, J. D. (2021) 'From identity to enaction: identity behavior theory', *Frontiers in Psychology*, 12, p. 679490. doi: 10.3389/fpsyg.2021.679490.
- Sindic, D. and Condor, S. (2014) 'Social identity theory and self-categorisation theory', in Nesbitt-Larking, P. et al. (eds) *The Palgrave handbook of global political psychology*. London: Palgrave Macmillan, pp. 39–54. doi: 10.1007/978-1-137-29118-9_3.
- Smith, Heather J and Ortiz, D. J. (2002) 'Is it just me?: The different consequences of personal and group relative deprivation.', in Walker, I. and Smith, H. J. (eds) *Relative deprivation: Specification, development, and integration*. Cambridge University Press, pp. 91–115.

- Stets, J. E. and Biga, C. F. (2003) 'Bringing identity theory into environmental sociology', *Sociological theory*, 21(4), pp. 398–423. doi: 10.1046/j.1467-9558.2003.00196.x.
- Tajfel, H. (1974) 'Social identity and intergroup behaviour', *Social science information*, 13(2), pp. 65–93. doi: 10.1177/053901847401300204.
- Tajfel, H. *et al.* (1979) 'An integrative theory of intergroup conflict', in Jo Hatch, M. and Schultz, M. (eds) *Organizational identity: A reader*. Oxford University Press, pp. 56–65.
- Tajfel, H. (1981) *Human groups and social categories*. Cambridge University Press.
- Tajfel, H. (1982) 'Social psychology of intergroup relations', *Annual review of psychology*, 33(1), pp. 1–39. doi: 10.1146/annurev.ps.33.020182.000245.
- Tajfel, H. and Turner, J. C. (1986) 'The social identity theory of intergroup behavior', in S. W. and W. G. A. (eds) *Psychology of Intergroup Relation*. Chicago: Hall Publishers, pp. 7–24.
- Terry, D. J. and Hogg, M. A. (1996) 'Group norms and the attitude-behavior relationship: A role for group identification', *Personality and social psychology bulletin*, 22(8), pp. 776–793. doi: 10.1177/0146167296228002.
- Turner, J. C. *et al.* (1987) *Rediscovering the social group: A self-categorization theory*. Basil Blackwell. Available at: <https://psycnet.apa.org/record/1987-98657-000>.
- Turner, J. C. (1999) 'Some current issues in research on social identity and self-categorization theories', *Social identity: Context, commitment, content*, 3(1), pp. 6–34.
- Turner, J. C., Brown, R. J. and Tajfel, H. (1979) 'Social comparison and group interest in ingroup favouritism', *European journal of social psychology*, 9(2), pp. 187–204. doi: 10.1002/ejsp.2420090207.
- Turner, J. C. and Onorato, R. S. (2014) 'Social identity, personality, and the self-concept: A self-categorization perspective', in Tyler, T. R., Kramer, R. M., and John, O. P. (eds) *The psychology of the social self*. 1st edn. New York: Psychology Press, pp. 11–46. doi: 10.4324/9781315805689.
- Turner, J. C. and Reynolds, K. J. (2011) 'Self-categorization theory', in

- Van Lange, P. A. M., Higgins, E. T., and Kruglanski, A. W. (eds) *Handbook of theories in social psychology*. SAGE Publications Ltd, pp. 399–417. doi: 10.4135/9781446249222.n46.
- Vignoles, V. L. (2011) 'Identity motives', in Schwartz, S. J., Luyckx, K., and Vignoles, V. L. (eds) *Handbook of identity theory and research*. 1st edn. New York: Springer, pp. 403–432. doi: 10.1007/978-1-4419-7988-9_18.
- Waller, L. (2020) 'Fostering a sense of belonging in the workplace: Enhancing well-being and a positive and coherent sense of self', in Dhiman, S. (ed.) *The Palgrave handbook of workplace well-being*. Springer, pp. 1–27. doi: 10.1007/978-3-030-02470-3_83-1.
- Wang, Z., Walther, J. B. and Hancock, J. T. (2009) 'Social identification and interpersonal communication in computer-mediated communication: What you do versus who you are in virtual groups', *Human Communication Research*, 35(1), pp. 59–85. doi: 10.1111/j.1468-2958.2008.01338.x.
- Watling, S. (2012) 'Digital exclusion: Potential implications for social work education', *Social Work Education*, 31(1), pp. 125–130. doi: 10.1080/02615479.2010.539605.
- Watson, I. (2010) 'Multiculturalism in South Korea: A critical assessment', *Journal of Contemporary Asia*, 40(2), pp. 337–346. doi: 10.1080/00472331003600549.
- Wright, S. C. and Bougie, É. (2007) 'Intergroup contact and minority-language education: Reducing language-based discrimination and its negative impact', *Journal of Language and Social Psychology*, 26(2), pp. 157–181. doi: 10.1177/0261927X07300078.
- Wu, C., Jang, L. and Chen, C. (2011) 'Assessing the role of involvement as a mediator of allocentrist responses to advertising and normative influence', *Journal of Consumer Behaviour*, 10(5), pp. 255–266. doi: 10.1002/cb.338.
- Yau, A., Marder, B. and O'Donohoe, S. (2020) 'The role of social media in negotiating identity during the process of acculturation', *Information Technology & People*, 33(2), pp. 554–575. doi: 10.1108/ITP-09-2017-0305.

BAB 6

SIKAP SOSIAL

Oleh Musa Frengkianus Banunaek

6.1 Pendahuluan

6.1.1 Latar Belakang

Sikap sosial merupakan elemen kunci dalam interaksi antarindividu dan dinamika sosial. Bab ini membahas konsep sikap sosial secara mendalam, mencakup definisi, komponen dasar, serta penerapannya dalam kehidupan sehari-hari dan tantangan global.

Sikap sosial didefinisikan sebagai kecenderungan psikologis yang tercermin dalam evaluasi terhadap entitas sosial tertentu, dengan tingkat kesukaan atau ketidaksukaan. Sikap ini dibentuk melalui proses sosialisasi yang kompleks, dipengaruhi oleh berbagai faktor internal dan eksternal. Memahami sikap sosial sangat penting karena pengaruhnya yang besar dalam membentuk perilaku individu, dinamika kelompok, dan perkembangan sosial secara keseluruhan.

Bab ini mengkaji aspek kognitif, afektif, dan konatif dari sikap sosial, serta meneliti faktor-faktor yang mempengaruhi pembentukannya. Selain itu, strategi untuk mengembangkan sikap sosial yang positif dan perannya dalam menghadapi tantangan global saat ini juga dibahas. Di bagian akhir, penerapan sikap sosial dalam keluarga, interaksi sehari-hari, serta upaya mengatasi prasangka dan diskriminasi akan diulas.

Dengan pendekatan multidisipliner yang menggabungkan perspektif dari psikologi sosial, sosiologi, dan disiplin ilmu terkait lainnya, bab ini bertujuan untuk memberikan pemahaman komprehensif mengenai sikap sosial dan relevansinya dalam masyarakat modern yang semakin beragam dan kompleks.

6.1.2 Definisi dan Konsep Dasar Sikap Sosial

Sejak awal abad ke-20, konsep sikap sosial telah menjadi pusat perhatian para ilmuwan sosial. Penelitian lintas budaya

menunjukkan bahwa meskipun ekspresi sikap sosial bervariasi antar budaya, namun prinsip-prinsip dasarnya bersifat universal. Sikap sosial, sebagai konstruksi psikologis yang kompleks, merepresentasikan evaluasi afektif, kognitif, dan behavioral individu terhadap suatu objek sosial. Sikap ini terbentuk melalui proses sosialisasi yang kompleks, dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal dari setiap individu seperti keluarga, teman sebaya, media, dan institusi sosial serta masih banyak yang lainnya. Pembelajaran dan pengalaman pribadi juga berperan penting dalam membentuk dan mengubah sikap. Lebih lanjut, sikap sosial berperan krusial dalam membentuk identitas sosial individu. Melalui sikap, individu mengategorisasi dirinya dan orang lain ke dalam kelompok sosial tertentu, sehingga membentuk rasa memiliki dan solidaritas. Sikap juga menjadi dasar bagi pembentukan prasangka, stereotipe, dan diskriminasi, yang seringkali menjadi akar dari konflik sosial.

Menurut Gordon Allport sikap adalah "kesiapan mental dan saraf yang terorganisir melalui pengalaman, yang memberikan pengaruh dinamis atau terarah terhadap respons individu pada semua objek dan situasi yang berkaitan dengannya" (Allport, 1935, hlm. 810 dalam (New World Encyclopedia, 2024)). Sikap bukan sekadar pemikiran atau perasaan sementara, melainkan kondisi yang mendalam dalam diri individu yang terbentuk melalui pengalaman sejak masa kanak-kanak hingga dewasa. Selain memengaruhi cara berpikir dan merasakan, sikap juga mendorong individu untuk bertindak atau bereaksi terhadap objek atau situasi tertentu. Dengan demikian, sikap merupakan elemen yang kompleks dan terstruktur, memainkan peran penting dalam menentukan perilaku dan respons seseorang dalam berbagai konteks kehidupan. Teori-teori seperti Tindakan Beralasan, Perilaku Terencana, dan Jaringan Pengaruh Sosial menjelaskan bagaimana sikap terbentuk, berubah, dan mempengaruhi perilaku (Friedkin, 2010; Kokkinaki, 2020). Eagly dan Chaiken (1993) kemudian memperluas pemahaman ini dengan menyoroti aspek evaluatif dari sikap, yakni kecenderungan untuk memberikan respons positif atau negatif terhadap suatu objek (Haddock and Maio, 2018). Sikap, sebagai konstruksi psikologis yang kompleks, terdiri atas tiga komponen utama: kognitif (yakni, keyakinan), afektif (yakni,

perasaan), dan konatif (yakni, kecenderungan untuk bertindak). Kombinasi dari ketiga komponen ini membentuk sikap yang relatif stabil dan berperan penting dalam memprediksi perilaku individu. (Huffman, 2018) menambahkan bahwa sikap sosial adalah evaluasi umum yang bertahan lama terhadap objek sosial yang signifikan, termasuk orang dan isu. Sikap terdiri dari organisasi keyakinan dan kecenderungan perilaku yang relatif bertahan lama terhadap objek sosial. Sikap juga dapat terdiri dari komponen kognitif, afektif, dan perilaku, yang mencerminkan pemikiran, perasaan, dan niat bertindak seseorang terhadap objek tertentu.

Sebagai contoh, sikap seseorang terhadap perubahan iklim tidak hanya melibatkan keyakinan mengenai penyebab dan dampak perubahan iklim (komponen kognitif), tetapi juga perasaan cemas atau marah terhadap isu ini (komponen afektif), serta kecenderungan untuk terlibat dalam tindakan-tindakan yang bertujuan mengatasi perubahan iklim (komponen konatif). Kompleksitas sikap ini dapat memengaruhi berbagai aspek kehidupan individu, mulai dari pilihan gaya hidup hingga partisipasi dalam gerakan sosial. Oleh karena itu, perlu adanya pemahaman yang mendalam tentang sikap sosial tidak hanya penting untuk menjelaskan fenomena sosial seperti pembentukan prasangka dan dinamika kelompok, tetapi juga memiliki implikasi yang luas dalam berbagai bidang, termasuk bidang sosial, komunikasi, pemasaran, politik, dan pendidikan. Dengan memahami bagaimana sikap terbentuk dan berubah, maka akan dapat merancang intervensi yang efektif untuk mengubah sikap yang tidak diinginkan dan mempromosikan sikap yang lebih positif.

6.1.3 Pentingnya Sikap Sosial Dalam Kehidupan Bermasyarakat

Sikap sosial memainkan peran yang sangat penting dalam kehidupan bermasyarakat, karena mempengaruhi bagaimana individu berinteraksi, beradaptasi, dan berkontribusi dalam komunitasnya. Menurut (Huffman, 2018) Sikap sosial memainkan peran penting dalam kehidupan bermasyarakat karena dapat mempengaruhi dinamika kelompok dan perilaku individu dalam konteks sosial. Sikap ini membantu membentuk reaksi dan respons

individu terhadap berbagai situasi sosial, serta mempengaruhi interaksi dan hubungan antar anggota masyarakat. Misalnya, sikap terhadap kelompok luar dapat mempengaruhi perilaku diskriminatif atau prasangka, sementara sikap positif terhadap kelompok sendiri dapat meningkatkan solidaritas dan kohesi. Selain itu, sikap sosial juga dapat mempengaruhi konformitas terhadap norma kelompok, yang merupakan sumber kuat dari konformitas. Melihat pentingnya sikap sosial ini maka berikut adalah penjelasan tentang pentingnya sikap sosial:

1. Memfasilitasi Interaksi Sosial

Sikap sosial berperan penting dalam memfasilitasi interaksi yang harmonis antara individu dalam masyarakat dengan memfasilitasi interaksi sosial. Interaksi sosial merupakan inti dari cara orang menjalani kehidupan sosialnya yang memengaruhi perasaan, emosi, keyakinan, dan pikiran tentang interaksi masa lalu atau masa depan. Sikap sosial yang positif, seperti kerjasama dan solidaritas dapat memperlancar interaksi antar individu dan menumbuhkan hubungan yang harmonis dalam suatu komunitas (M Van Lange Arie W Kruglanski, Tory Higgins and Lange, 2012). Selanjutnya Interaksi ini dapat diamati dan memiliki tujuan komunikasi yang penting, memungkinkan individu untuk belajar dari tindakannya dan tindakan orang lain, yang dapat membentuk gaya kepribadian dan perilaku sosial (Mikulincer, 2015). Selain itu, sikap sosial sering diperoleh dari berbagai sumber, termasuk orang tua, teman sebaya dan media. Sikap sosial membantu individu memahami dan menavigasi situasi sosialnya dengan lebih efisien (Banaji R Mahzarin and Heiphetz Larisa, 1985). Contoh: Sikap saling menghormati antar anggota masyarakat yang berbeda latar belakang budaya dapat menciptakan atmosfer yang kondusif untuk dialog dan kerjasama.

2. Membentuk Identitas Sosial

Sikap sosial juga berperan dalam pembentukan identitas sosial, yaitu aspek dari konsep diri yang terbentuk melalui identifikasi dengan kelompok-kelompok sosial tertentu. Kelompok-kelompok ini membantu individu mendefinisikan

diri dan mengevaluasi status, yang pada akhirnya mempengaruhi perasaan kesejahteraan serta harga diri (M Van Lange Arie W Kruglanski, Tory Higgins and Lange, 2012, p. 355).

Dalam psikologi sosial, teori identitas sosial memfokuskan pada interaksi antara identitas pribadi dan identitas sosial (Ellemers Naomi, 2024; Holck and Villesèche, 2024). Teori ini bertujuan untuk menentukan dan memprediksi keadaan di mana individu memandang diri sebagai individu yang unik atau sebagai anggota kelompok tertentu. Teori identitas sosial mengkaji bagaimana identitas pribadi dan sosial mempengaruhi persepsi individu serta perilaku kelompok. Selain itu, teori ini juga mempertimbangkan dampak identitas sosial terhadap dinamika kelompok dan hubungan antar kelompok, termasuk fenomena seperti favoritisme kelompok dan konflik antar kelompok.

Sikap sosial seseorang terhadap kelompoknya sendiri maupun kelompok lain sangat mempengaruhi pembentukan identitas sosial ini. Sikap positif terhadap kelompok sendiri dapat memperkuat rasa keterikatan dan solidaritas dalam kelompok, sementara sikap negatif terhadap kelompok lain dapat memperdalam perbedaan dan konflik antar kelompok. Sikap sosial juga mencerminkan bagaimana individu mengevaluasi keadilan dalam interaksi dengan anggota kelompok lain, yang dapat memengaruhi seberapa kuat individu mengidentifikasi diri dengan kelompok tersebut. Berikut adalah dua contoh penerapan Teori Identitas Sosial dalam kehidupan sehari-hari:

- a. Penggemar olahraga: Seorang penggemar tim sepak bola lokal mengidentifikasi diri sebagai bagian dari kelompok pendukung tim tersebut. Penggemar ini memandang tim sendiri secara lebih positif dibandingkan tim lawan, merayakan kemenangan sebagai prestasi pribadi, dan mungkin mengembangkan stereotip negatif tentang pendukung tim lawan. Ketika tim kalah, penggemar mungkin mencari cara untuk mempertahankan harga diri,

misalnya dengan menekankan sejarah kemenangan tim atau mengkritik wasit.

- b. Identitas nasional: Saat Olimpiade, orang-orang dari suatu negara cenderung mengidentifikasi diri lebih kuat dengan identitas nasional. Warga negara mungkin merasa bangga ketika atlet dari negara memenangkan medali, bahkan jika biasanya tidak tertarik pada olahraga tersebut. Warga negara mungkin membandingkan prestasi negara dengan negara lain dan merasa senang ketika negara berada di peringkat atas perolehan medali, meningkatkan harga diri kolektif.

6.1.4 Pentingnya Sikap Sosial Dalam Mempengaruhi Perilaku Kolektif

Sikap sosial memiliki dampak yang signifikan terhadap perilaku kolektif dalam masyarakat, sebagaimana diuraikan dalam teori identitas sosial. Individu cenderung mengkategorikan diri ke dalam kelompok sosial tertentu dan berusaha mempertahankan identitas sosial yang positif (Holck and Villesèche, 2024, pp. 1–2). Dorongan untuk mempertahankan identitas ini dapat memicu diskriminasi antar kelompok, namun juga dapat memotivasi tindakan kolektif untuk perubahan sosial ketika kelompok merasa terpinggirkan. Media memiliki peran krusial dalam membentuk sikap sosial serta mendorong tindakan kolektif (Holck and Villesèche, 2024, pp. 3–4). Internet dan media sosial telah memperluas akses ke konten yang mendukung identitas sosial dan memfasilitasi aksi kolektif. Namun, platform daring juga dapat memperkuat sikap negatif antar kelompok dan mendorong kekerasan. Pemahaman mendalam mengenai proses pembentukan sikap sosial dan dampaknya terhadap perilaku kolektif sangat penting untuk mengelola dinamika sosial dalam masyarakat yang beragam dan semakin terhubung secara global. Berikut dua contoh perilaku kolektif :

Kampanye Pengurangan Plastik Sekali Pakai: Sebagai respons terhadap masalah polusi plastik, banyak individu dan kelompok mulai berkolaborasi dalam kampanye pengurangan penggunaan plastik sekali pakai. Kampanye ini melibatkan aksi

kolektif seperti pengorganisasian acara pembersihan pantai, pelatihan untuk penggunaan alternatif plastik, dan promosi kebijakan ramah lingkungan. Kelompok-kelompok masyarakat, sekolah, dan organisasi non-pemerintah bekerja sama untuk mengurangi dampak lingkungan dari plastik, serta mendukung regulasi dan inisiatif yang mengurangi penggunaan plastik di tingkat lokal dan global.

Pendidikan Inklusif di Sekolah: Di berbagai negara, ada gerakan kolektif yang bertujuan untuk meningkatkan pendidikan inklusif di sekolah-sekolah. Ini melibatkan kolaborasi antara pendidik, orang tua, dan pembuat kebijakan untuk menciptakan lingkungan belajar yang lebih inklusif bagi siswa dengan kebutuhan khusus. Aksi kolektif ini mencakup pelatihan untuk guru, penyesuaian kurikulum, dan pengembangan fasilitas yang mendukung keberagaman kebutuhan siswa. Tujuannya adalah untuk memastikan bahwa semua siswa, terlepas dari latar belakang atau kebutuhan khusus mereka, memiliki akses yang sama terhadap pendidikan berkualitas.

6.1.5 Pentingnya Sikap Sosial Dalam Mendorong Perubahan Sosial

Sikap sosial memainkan peran krusial dalam mendorong perubahan sosial, sebagaimana ditunjukkan oleh perkembangan teori-teori klasik dan penelitian kontemporer. Teori Perubahan Sikap, yang awalnya dikembangkan oleh Festinger dan Hovland, tetap relevan dalam konteks modern. (Albarracin and Shavitt, 2018) menegaskan bahwa perubahan sikap individu dapat menyebar ke sikap kolektif, mendorong perubahan sosial yang lebih luas. Teori Difusi Inovasi Rogers, yang diterapkan oleh (Zhang *et al.*, 2015) dalam konteks adopsi teknologi kesehatan, menunjukkan bagaimana sikap positif terhadap inovasi dapat mempercepat penerimaan dan perubahan dalam masyarakat.

Hasil penelitian (Steinmetz, H., Knappstein, M., Ajzen, I., Schmidt, P., 2016) melalui meta-analisis Teori Perilaku Terencana, mengonfirmasi hubungan antara sikap, niat, dan perilaku dalam konteks perubahan sosial. Ini memperkuat pemahaman bahwa sikap yang terbentuk dapat secara langsung mempengaruhi

tindakan yang mendorong perubahan. Perubahan sikap generasi muda, sebagaimana diteliti oleh (Twenge, Sherman and Wells, 2015) menunjukkan dampak signifikan pada dinamika perubahan sosial jangka panjang. Sementara itu, (Dalege *et al.*, 2018) mengonfirmasi bahwa sikap yang kuat dan stabil lebih mungkin memprediksi perilaku yang mendukung perubahan sosial, menekankan pentingnya pembentukan sikap yang kokoh dalam upaya transformasi masyarakat.

Keseluruhan penelitian ini menegaskan peran sentral sikap sosial sebagai katalis perubahan. Mulai dari perubahan sikap individu yang dapat menyebar ke level kolektif, hingga pengaruhnya pada adopsi inovasi dan mobilisasi massa, sikap sosial terbukti menjadi faktor kunci dalam mendorong dan membentuk arah perubahan sosial. Pemahaman mendalam tentang dinamika sikap ini membuka peluang bagi intervensi yang lebih efektif dalam upaya menciptakan perubahan sosial yang positif dan berkelanjutan. Contoh: Perubahan sikap terhadap kesetaraan gender telah mendorong reformasi hukum dan kebijakan yang lebih inklusif di banyak negara.

6.2 Komponen Sikap

Komponen sikap merujuk pada elemen-elemen fundamental yang membentuk pandangan seseorang terhadap suatu objek, gagasan, atau situasi. Secara umum, sikap didefinisikan sebagai kecenderungan psikologis yang diekspresikan melalui evaluasi terhadap entitas tertentu dengan tingkat kesukaan atau ketidaksukaan. Sikap sosial terdiri dari tiga komponen utama yang saling berkaitan:

6.2.1 Komponen Kognitif

Dalam studi psikologi sosial, sikap telah lama menjadi fokus penelitian karena peran signifikan dalam mempengaruhi perilaku manusia. Salah satu aspek kunci dari sikap adalah komponen kognitif, yang mencakup pengetahuan, pemikiran, dan keyakinan individu tentang objek sikap. Komponen sikap kognitif mencakup keyakinan, pemikiran, dan atribut yang diasosiasikan dengan suatu objek (Haddock and Maio, 2018). Sikap terbentuk melalui pertimbangan sadar terhadap karakteristik positif dan negatif dari

objek tersebut, Misalnya, ketika seseorang membeli mobil baru, perhatian mungkin tertuju pada faktor-faktor seperti catatan keselamatan kendaraan, konsumsi bahan bakar, nilai jual kembali, dan biaya perbaikan. Dalam contoh ini, sikap terhadap mobil-mobil yang berbeda dibentuk melalui pertimbangan sadar terhadap karakteristik positif dan negatif dari masing-masing mobil. Selain itu, stereotip juga merupakan bagian dari komponen kognitif dalam sikap, di mana keyakinan tentang atribut tertentu yang dimiliki oleh kelompok sosial dapat memengaruhi sikap prasangka terhadap kelompok tersebut.

Pendekatan Fishbein dan Ajzen (1975) dalam (Haddock and Maio, 2018) menggambarkan sikap sebagai hasil dari produk 'harapan $\times$ nilai', di mana harapan merujuk pada keyakinan tentang atribut suatu objek, dan nilai adalah evaluasi terhadap atribut tersebut. Sikap terhadap objek menjadi positif jika objek tersebut dianggap terkait dengan hal-hal yang positif dan menghindari hal-hal yang negatif. Sikap keseluruhan ditentukan oleh penjumlahan dari produk keyakinan-evaluasi ini, yang hanya dipengaruhi oleh keyakinan yang dianggap relevan (salient).

Proses sikap kognitif melibatkan berbagai mekanisme yang telah diidentifikasi dalam penelitian. Salah satu pendekatan utama adalah pendekatan respons kognitif yang menekankan pemrosesan informasi dan bagaimana sikap mempengaruhi perilaku serta pemrosesan informasi (Bohner and Dickel, 2011). Sikap diyakini memandu pemrosesan informasi dan mempengaruhi perilaku, di mana individu cenderung mencari informasi yang sesuai dengan sikapnya dan menghindari informasi yang bertentangan.

Penelitian juga menunjukkan bahwa konsistensi kognitif memainkan peran penting dalam pemrosesan informasi sosial. Individu dapat mengatasi ketidakkonsistenan antara sikap dan perilakunya dengan mengubah perilaku, mengubah sikap, atau menambahkan kognisi tambahan untuk menyelesaikan ketidakkonsistenan tersebut (Brannon and Gawronski, 2018). Selain itu, konsistensi kognitif dapat mempengaruhi evaluasi eksplisit dan implisit, di mana perubahan disosiasi dapat mengubah sikap eksplisit tetapi tidak sikap implisit.

Motivasi kognitif juga berperan dalam mempertahankan sikap dan keyakinan yang konsisten dengan nilai-nilai lain, di mana proses kognitif defensif dapat digunakan untuk melindungi sikap dan keyakinan tersebut (Albarracin and Shavitt, 2018). Penelitian lebih lanjut menunjukkan bahwa individu cenderung menghindari paparan informasi yang bertentangan atau terlibat dalam proses kognitif untuk mendamaikan ketidakkonsistenan setelah terpapar informasi yang bertentangan (Brannon and Gawronski, 2018). Secara keseluruhan, penelitian ini menunjukkan bahwa sikap kognitif melibatkan interaksi kompleks antara pemrosesan informasi, konsistensi kognitif, dan motivasi kognitif dalam membentuk dan mempertahankan sikap individu.

6.2.2 Komponen Afektif

Komponen afektif merupakan salah satu elemen kunci dalam memahami struktur sikap sosial. Berbeda dengan komponen kognitif yang fokus pada keyakinan dan pemikiran, komponen afektif merujuk pada perasaan atau emosi yang terkait dengan objek sikap tertentu (Haddock and Zanna, 1999). Misalnya, ketika seseorang memikirkan tentang hukuman mati, individu tersebut mungkin merasakan emosi seperti kemarahan atau rasa jijik.

Penelitian yang dipaparkan oleh (Haddock and Zanna, 1999) menunjukkan bahwa komponen afektif memainkan peran yang sangat penting dalam pembentukan sikap sosial. Bersama-sama dengan komponen kognitif, respon emosional memberikan kontribusi yang unik dan signifikan dalam memprediksi sikap seseorang terhadap berbagai isu sosial. Hal ini menunjukkan bahwa untuk memahami sikap seseorang secara menyeluruh, tidak bisa hanya mengandalkan analisis terhadap pemikiran atau keyakinan saja, tetapi juga harus mempertimbangkan aspek emosional.

Untuk mengukur komponen afektif, peneliti umumnya menerapkan metode open-ended (Haddock and Zanna, 1999). Dalam metode ini, partisipan diminta untuk mengungkapkan perasaan atau emosi yang muncul saat dihadapkan pada objek sikap tertentu. Selanjutnya, partisipan diminta untuk mengevaluasi tingkat positif atau negatif emosi tersebut serta memperkirakan persentase kelompok yang memicu emosi tersebut. Pendekatan ini

memungkinkan peneliti memperoleh pemahaman yang lebih mendalam dan personal terhadap respon emosional individu.

Dalam konteks perkembangan manusia, pemahaman afektif mengalami evolusi yang signifikan dari masa bayi hingga dewasa. Seperti yang diungkapkan oleh (Miller, 2022) proses ini dibentuk oleh berbagai faktor, termasuk bahasa, budaya, dan pengaruh orang tua. Penelitian menggunakan ukuran teori pikiran lanjutan telah mengungkapkan kompleksitas bagaimana individu menafsirkan emosi dan isyarat sosial, menyoroti peran penting pemahaman afektif dalam interaksi sosial dan perkembangan kognitif.

Kebahagiaan, sebagai salah satu aspek penting dari kesejahteraan manusia, juga memiliki komponen afektif yang signifikan. (Veenhoven, 2014) menjelaskan bahwa kebahagiaan dipengaruhi oleh komponen afektif dan kognitif, di mana aspek afektif, yang disebut “Tingkat pengaruh hedonis”, yang mencerminkan pengalaman emosional secara langsung. Lebih lanjut, (Ott Jan, 2020) menekankan bahwa keadaan emosional, yang dipengaruhi oleh kepribadian dan kebutuhan individu, memiliki dampak signifikan pada kebahagiaan jangka panjang. Hal ini menekankan pentingnya kesadaran emosional dalam mencapai kepuasan hidup yang optimal.

Dalam konteks interaksi sosial dan komunikasi, komponen afektif memainkan peran krusial. (Cesare, 2020) mengemukakan konsep bentuk vitalitas, yang menyampaikan nuansa emosional dalam tindakan dan sangat penting untuk memahami dinamika interaksi sosial. Lebih menarik lagi, penelitian neurosains telah mengungkapkan bahwa persepsi bentuk-bentuk ini terkait dengan substrat saraf tertentu, menggarisbawahi dasar biologi dari komunikasi afektif.

Oleh karena itu, komponen afektif dapat disimpulkan sebagai aspek mendasar dalam memahami pengalaman manusia, yang mencakup perasaan, suasana hati, dan disposisi emosional yang memengaruhi kesejahteraan secara keseluruhan dan interaksi sosial. Pemahaman tentang komponen afektif ini bersifat multidimensi, mengintegrasikan evaluasi kognitif dan respons emosional untuk memberikan gambaran yang lebih komprehensif tentang sikap dan perilaku manusia.

Meskipun komponen afektif sangat penting dalam memahami emosi dan dinamika sosial, penting untuk diingat bahwa terkadang terjadi disonansi antara evaluasi kognitif dan pengalaman emosional. Hal ini dapat mengarah pada interpretasi yang kompleks tentang kebahagiaan dan kesejahteraan, tekanan perlunya pendekatan holistik dalam memahami pengalaman manusia.

Dengan demikian, pemahaman yang mendalam tentang komponen afektif tidak hanya penting dalam konteks psikologi individu, tetapi juga memiliki makna yang luas dalam berbagai bidang, termasuk pendidikan, komunikasi, dan pengembangan kebijakan sosial. Integrasi pemahaman tentang komponen afektif dengan aspek kognitif dan perilaku dapat memberikan wawasan yang lebih kaya dan nuansa dalam kajian tentang sikap sosial dan kesejahteraan manusia secara keseluruhan.

6.2.3 Komponen Konatif

Komponen konatif dari sikap sosial merujuk pada kecenderungan atau niat perilaku untuk bertindak terhadap objek sikap tertentu. Aspek ini sangat penting karena berperan sebagai jembatan antara keyakinan internal dan tindakan eksternal, serta mempengaruhi cara individu berinteraksi dengan lingkungan sosialnya.

Komponen konatif didefinisikan sebagai disposisi untuk bertindak, yang mencerminkan kesiapan individu untuk bertindak berdasarkan sikap yang dimilikinya (Nash, 2015). Peranannya sangat penting dalam menerjemahkan sikap menjadi perilaku nyata, sehingga komponen ini berfungsi sebagai prediktor yang dapat diandalkan untuk tindakan dan respons sosial (Pratkanis and Greenwald, 1989).

Komponen konatif berinteraksi dengan komponen kognitif (keyakinan) dan afektif (perasaan), membentuk struktur sikap yang komprehensif dan memengaruhi perilaku individu (Nash, 2015; Chernozub & Tereshkin, 2022). Sebagai contoh, seseorang mungkin memiliki keyakinan positif tentang suatu isu sosial (kognitif) dan merasakan keterikatan emosional yang kuat terhadap isu tersebut (afektif), yang bersama-sama mendorong dirinya untuk mengambil tindakan (konatif) (Pratkanis & Greenwald, 1989).

Pemahaman terhadap komponen konatif sangat membantu dalam memprediksi perilaku sosial, karena mencakup motivasi di balik tindakan yang dapat bervariasi berdasarkan situasi dan perbedaan individual (Chernozub and Tereshkin, 2022). Namun, meskipun komponen konatif penting untuk memahami perilaku, tidak semua sikap selalu berujung pada tindakan. Faktor-faktor seperti norma sosial dan kendala situasional dapat menghambat ekspresi dari niat konatif ini, sehingga menyoroiti kompleksitas perilaku manusia dalam konteks sosial.

6.3 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pembentukan Sikap Sosial

6.3.1 Pengalaman Pribadi dan Interaksi Sosial

Pembentukan sikap sosial merupakan proses kompleks yang dipengaruhi oleh berbagai faktor, dengan pengalaman pribadi dan interaksi sosial memainkan peran kunci. Penelitian menunjukkan bahwa pengalaman langsung individu dapat secara signifikan mengubah sikap terhadap isu-isu sosial dan kebijakan publik, bahkan di kalangan yang cenderung resisten terhadap narasi politik dominan. Misalnya, interaksi langsung dengan program asuransi kesehatan seperti *Medicare* terbukti dapat mengubah pandangan seseorang, terutama di kalangan pemilih dengan pengetahuan politik rendah dan kelompok Republikan yang sebelumnya skeptis (Lerman and McCabe, 2017). Pengalaman pribadi semacam ini seringkali memiliki dampak yang sebanding dengan latar belakang pendidikan dalam membentuk sikap sosial seseorang (Older, 1941).

Selain pengalaman pribadi, interaksi sosial di lingkungan sekitar juga berperan penting dalam membentuk sikap sosiopolitik. Kontak sosial yang beragam cenderung menghasilkan pandangan yang lebih positif dan terbuka terhadap isu-isu kontroversial seperti aborsi (Munasib and Roy, 2017). Bahkan ciri-ciri kepribadian seperti neurotisme dan ekstraversi dapat memediasi pembentukan sikap sosial melalui interaksi sosial (Sutin and Terracciano, 2019).

Namun perlu diingat bahwa pengaruh sosial yang lebih luas dan paparan media juga dapat membentuk sikap, bahkan terkadang lebih kuat dari pengalaman individu. Proses pembentukan sikap

sosial melibatkan interaksi kompleks antara pengalaman pribadi, interaksi sosial langsung, dan pengaruh sosial yang lebih luas.

Faktor afektif dan kognitif juga berperan penting. Komponen afektif dari sikap, yang meliputi emosi dan perasaan, dapat mempengaruhi penilaian dan perilaku sosial seseorang (Veenhoven, 2014). Sementara itu, aspek kognitif seperti keyakinan dan pengetahuan turut membentuk cara seseorang memproses informasi sosial dan membentuk sikapnya (Peters and Slovic, 2007).

Selain itu, pembentukan sikap sosial merupakan proses multidimensi yang melibatkan pengalaman pribadi, interaksi sosial, faktor kepribadian, serta komponen afektif dan kognitif. Pemahaman yang lebih baik tentang interaksi faktor-faktor ini dapat membantu upaya untuk mempengaruhi sikap sosial secara positif (Nielsen, 2017).

6.3.2 Pengaruh Kelompok dan Norma Sosial

Pengaruh kelompok dan norma sosial memainkan peran penting dalam membentuk sikap dan perilaku sosial individu. Penelitian menunjukkan bahwa norma-norma ini dapat secara efektif mempromosikan perilaku positif melalui mekanisme kepatuhan, identifikasi, dan internalisasi (Cialdini and Goldstein, 2004). Proses ini dapat menghasilkan perubahan perilaku yang signifikan pada tingkat individu dan kolektif.

Pengaruh norma sosial terhadap perilaku individu telah terbukti dalam berbagai konteks. (P. Wesley Schultz, 2022) mendemonstrasikan bahwa dengan menyoroti jumlah individu yang terlibat dalam tindakan pro-lingkungan, dapat mendorong perilaku serupa pada orang lain. Fenomena ini juga terlihat dalam konteks kesehatan masyarakat, di mana norma sosial yang dirasakan mengenai vaksinasi secara signifikan mempengaruhi niat individu untuk divaksinasi, terutama ketika norma tersebut berasal dari kelompok referensi dekat seperti keluarga dan teman (Moehring *et al.*, 2021).

Orientasi kelompok kolektif lebih lanjut meningkatkan efektivitas norma sosial. Selama pandemi COVID-19, (Rabb Nathaniel, Jake Bowers, 2022; Yoon *et al.*, 2024) menemukan bahwa individu dengan orientasi kelompok yang kuat lebih cenderung

mematuhi norma jarak fisik. Lebih lanjut, diskusi kelompok dan penetapan tujuan bersama dapat memfasilitasi perubahan sikap dan kerja sama bahkan di antara kelompok-kelompok yang sebelumnya bersaing, mempromosikan perilaku sosial yang positif (Qourrichi, 2023). Konsep norma dinamis, yang mencerminkan perubahan perilaku dari waktu ke waktu, menawarkan pendekatan inovatif untuk memotivasi perubahan perilaku positif. (Sparkman, Howe and Walton, 2021) menunjukkan bahwa norma dinamis dapat mendorong individu untuk mengadopsi perilaku baru yang positif, bahkan ketika berhadapan dengan norma negatif yang berlaku. Pendekatan ini telah berhasil diterapkan dalam berbagai domain, termasuk konservasi energi dan pilihan makanan yang lebih sehat. Namun, penting untuk diingat bahwa norma sosial juga dapat memperkuat perilaku negatif. Misalnya, Dalam konteks politik, (Oschatz *et al.*, 2024) menunjukkan bahwa kandidat dipengaruhi oleh perilaku yang dirasakan dari rekan dan pemilihnya yang dapat meningkatkan kampanye negatif ketika hal tersebut dinormalisasi. Di bidang ekonomi, (Riehm *et al.*, 2022) menemukan bahwa norma sosial dapat menentukan perilaku perdagangan yang berbahaya, terutama ketika peserta menyesuaikan diri dengan praktik yang dianggap umum. (Ouyang *et al.*, 2020) mengamati bahwa pengamatan sosial meningkatkan sensitivitas terhadap pelanggaran norma, menyebabkan individu lebih sering menolak tawaran yang tidak adil. Namun, perspektif yang kontras juga muncul. (Kamijo, Kira and Nitta, 2020) menunjukkan bahwa bahkan ketika norma merugikan, antisipasi interaksi sosial yang positif dapat mendorong individu untuk mempertahankannya. Lebih lanjut, (Aycinena *et al.*, 2022) mengungkapkan bahwa norma yang terlalu ketat secara paradoks dapat mendorong ketidakjujuran karena individu mengeksploitasi kurangnya diferensiasi dalam tingkat keparahan untuk keuntungan pribadi.

Selain itu, efektivitas norma sosial dalam mempengaruhi perilaku dapat dimoderasi oleh faktor-faktor individual seperti identitas sosial dan nilai-nilai personal. Penelitian oleh (Terry, Hogg and White, 1999) menunjukkan bahwa individu lebih cenderung mengikuti norma kelompok ketika mengidentifikasi diri secara kuat

dengan kelompok tersebut. Ini menekankan pentingnya mempertimbangkan dinamika identitas sosial dalam merancang intervensi berbasis norma.

Kesimpulannya, norma sosial dan pengaruh kelompok merupakan alat yang kuat untuk membentuk sikap dan perilaku sosial. Meskipun demikian, penerapannya memerlukan pemahaman mendalam tentang dinamika kelompok, identitas sosial, dan konteks budaya. Dengan pendekatan yang tepat, norma sosial dapat menjadi katalis penting untuk perubahan sosial positif dan keberlanjutan jangka panjang.

6.3.3 Faktor Psikologi Individu

Psikologi individu merupakan bidang studi yang kompleks, mencakup berbagai faktor yang berperan dalam membentuk perilaku, kepribadian, dan proses pengambilan keputusan manusia. Penelitian terkini mengungkapkan bahwa aspek-aspek kunci dalam psikologi individu meliputi variasi karakteristik personal, pemberdayaan psikologis, serta pengaruh konteks sosial. Ciri kepribadian, seperti tingkat perfeksionisme, telah terbukti memiliki dampak signifikan terhadap kinerja dan kesuksesan individu, khususnya dalam bidang-bidang yang memerlukan keahlian tinggi seperti musik (Hruska and Bonneville-Roussy, 2022). Selain itu, faktor-faktor budaya dan relasional memainkan peran penting dalam proses pemberdayaan psikologis, yang pada gilirannya memengaruhi keterlibatan individu dalam konteks organisasi (Tuuli *et al.*, 2015). Konteks sosial, termasuk dinamika keluarga dan minat sosial, juga berkontribusi dalam membentuk perilaku individu dan dapat berimplikasi pada fenomena seperti intimidasi di lingkungan kerja, menekankan pentingnya pendekatan holistik dalam memahami individu (Astrauskaite, Kern and Notelaers, 2014). Lebih lanjut, faktor-faktor psikologis seperti tingkat optimisme, kecenderungan perilaku kawanan, dan toleransi terhadap risiko memiliki pengaruh substansial dalam proses pengambilan keputusan, terutama dalam konteks finansial seperti investasi (Abul, 2019). Meskipun faktor-faktor internal ini memberikan wawasan komprehensif mengenai psikologi individu, penting untuk diakui bahwa pengaruh eksternal, seperti norma sosial dan kondisi

ekonomi, juga memiliki peran signifikan dalam membentuk perilaku dan proses pengambilan keputusan individu.

Sikap sosial seseorang merupakan konstruksi kompleks yang dibentuk oleh berbagai pengaruh internal dan eksternal. Faktor psikologis individu memainkan peran signifikan dalam pembentukan sikap ini, berinteraksi dengan lingkungan sosial dan budaya. Memahami pengaruh-pengaruh ini memberikan wawasan tentang bagaimana individu mengembangkan sudut pandang dan bagaimana sikap ini dapat bertahan atau berubah seiring waktu. Berikut beberapa pengaruh psikologi individu terhadap pembentukan sikap sosial individu:

Genetik dan Biologi: Penelitian menunjukkan bahwa faktor genetik memiliki peran penting dalam pembentukan sikap sosial. Kecenderungan genetik dapat mempengaruhi ciri-ciri kepribadian, yang pada gilirannya berdampak pada orientasi politik dan sikap sosial. Misalnya, sifat-sifat seperti konservatisme otoriter dan orientasi dominasi sosial telah dikaitkan dengan faktor genetik (C Kandler, 2014; Kandler *et al.*, 2015). Selain itu, pengaruh biologis juga mencakup jalur psikofisiologis yang menghubungkan aktivitas gen dengan sikap, mempengaruhi bagaimana individu memandang dan bereaksi terhadap rangsangan sosial (Kandler *et al.*, 2015).

Kepribadian dan Sikap Diri: Ciri-ciri kepribadian seperti introversi, keraguan diri, dan kecemasan dapat mempengaruhi bagaimana individu memandang diri sendiri dan orang lain, yang berdampak pada interaksi sosial dan adaptasi. Sikap diri, termasuk kepercayaan diri dan penerimaan diri, juga merupakan faktor penting. Sebagai contoh, individu penyandang disabilitas mungkin mengalami kepercayaan diri yang rendah, yang dapat mempengaruhi adaptasi sosial dan pembentukan sikap sosial (Adeeva, 2023).

Proses Kognitif dan Pemrosesan Informasi: Proses kognitif, seperti penalaran termotivasi dan bias konfirmasi, memainkan peran penting dalam pembentukan sikap. Setelah terbentuk, sikap dapat menciptakan "lensa" yang melaluinya individu menafsirkan informasi, seringkali mengarah pada resistensi terhadap bukti yang bertentangan (Johnson, Martinez-Berman and Curley, 2022). Pemrosesan informasi juga dipengaruhi oleh konteks sosial, di mana

kehadiran orang lain dapat menyebabkan bias dan distorsi kognitif yang mempengaruhi bagaimana individu mengembangkan dan mengubah sikap (Cen, 2016).

Pengaruh Sosial dan Budaya: Pengaruh sosial dan dinamika kelompok sangat kuat dalam membentuk sikap individu. Kesesuaian dengan norma dan harapan kelompok dapat mengarah pada internalisasi norma-norma tersebut, mempengaruhi sikap dan perilaku pribadi (Qourrichi, 2023). Faktor budaya juga berperan penting, karena sikap sering tertanam secara budaya dan mencerminkan norma-norma sosial bersama. Penanaman budaya ini dapat mengarah pada pemeliharaan sikap sepanjang hidup, mempengaruhi hubungan antarkelompok dan dinamika masyarakat (Qourrichi, 2023).

Meskipun faktor psikologis individu sangat penting dalam membentuk sikap sosial, penting untuk mempertimbangkan interaksi dinamis antara faktor-faktor ini dan lingkungan sosial yang lebih luas. Konteks sosial, norma budaya, dan dinamika kelompok dapat memperkuat atau melemahkan sikap individu, yang mengarah pada perubahan potensial dari waktu ke waktu. Memahami interaksi kompleks ini sangat penting untuk memahami bagaimana sikap sosial terbentuk dan bagaimana sikap dapat dipengaruhi atau diubah.

6.3.4 Pengaruh Media Massa dan Teknologi

Dampak media massa dan teknologi terhadap pembentukan sikap sosial merupakan fenomena yang kompleks, dipengaruhi oleh berbagai faktor. Faktor-faktor ini meliputi integrasi media tradisional dengan teknologi modern, peran jejaring sosial, fungsi pendidikan dan informasi yang disediakan oleh media, serta potensi media dalam membentuk opini publik dan kepercayaan masyarakat. Selain itu, kemampuan media untuk merekonstruksi realitas serta pengaruh institusi sosial juga turut berperan dalam membentuk dan mengubah sikap sosial.

Konvergensi antara media tradisional, seperti cetak, radio, dan televisi, dengan teknologi modern seperti internet dan jejaring sosial, memegang peran kunci dalam membentuk sikap konsumen. Penggabungan ini memungkinkan penyebaran informasi dan

konten dengan cepat, yang secara signifikan memengaruhi bagaimana audiens melihat dan bereaksi terhadap berbagai isu (Andjelic *et al.*, 2024). Khususnya, jejaring sosial telah mengubah cara berpikir dan berinteraksi audiens, dengan menyediakan platform untuk pertukaran informasi dan ide yang mampu dengan cepat membentuk opini publik (Andjelic *et al.*, 2024).

Platform media sosial memainkan peran penting sebagai saluran bagi individu dan kelompok untuk menyuarakan pandangan, yang kemudian berdampak pada pembentukan opini publik. Kemampuan untuk berbagi dan mendukung pendapat melalui konten multimedia meningkatkan pengaruh platform ini terhadap sikap masyarakat, terutama di kalangan generasi muda (Karpova, Begicheva and Kolosova, 2022). Namun, penggunaan media sosial tidak selalu berdampak langsung pada perubahan sikap sosial. Sebuah penelitian menunjukkan bahwa tidak ditemukan efek positif yang signifikan dari penggunaan media sosial terhadap sikap sosial siswa, yang menunjukkan kompleksitas hubungan ini (Wulandari, 2023).

Media massa tidak hanya berfungsi sebagai sumber informasi, tetapi juga sebagai alat pendidikan yang berkontribusi pada perkembangan kognitif dan perilaku individu. Peran edukatif ini dapat memicu perubahan pendapat, sikap, dan perilaku, yang kemudian memengaruhi lanskap sosial budaya (Scobioală, Național and Comert, 2023). Media juga berperan dalam memberikan informasi, pendidikan, dan hiburan yang mempengaruhi pola pikir masyarakat, berkontribusi pada perubahan perspektif dan sikap (Hendra, 2019).

Pengaruh media terhadap pembentukan opini publik dan kepercayaan sangat besar, terutama karena media menyediakan platform untuk wacana publik di mana pendapat, keluhan, dan saran dibagikan. Namun, tantangan muncul ketika informasi yang salah tersebar luas, sehingga diperlukan pendekatan yang cerdas dalam mengonsumsi media (Saputri, Pratiwi and Setianingrum, 2023). Pengaruh media terhadap pembentukan opini juga terlihat dari kemampuannya untuk memperkuat atau melemahkan pendapat individu, yang dapat menyebabkan konsensus atau polarisasi dalam masyarakat (Lee, Yang and Kim, 2022).

Media sering kali merekonstruksi realitas melalui sudut pandang yang unik, yang kemudian memengaruhi cara masyarakat memahami dan merespons peristiwa. Rekonstruksi ini dapat menghasilkan interpretasi dan sikap yang berbeda terhadap peristiwa yang sama (Siregar, 2018). Institusi sosial, termasuk media, memiliki peran penting dalam membentuk sikap, terutama dalam situasi seperti krisis migrasi, di mana narasi yang disampaikan oleh media dapat secara signifikan mempengaruhi persepsi dan sikap publik (Koritár, 2016).

Meskipun media dan teknologi memberikan dampak yang besar terhadap pembentukan sikap sosial, penting untuk menyadari potensi dampak negatifnya, seperti penyebaran kekerasan dan informasi yang salah, yang dapat mengganggu tatanan sosial dan psikologis. Oleh karena itu, peran media sebagai pedang bermata dua menuntut adanya pendekatan yang seimbang dalam konsumsi media serta keterlibatan kritis terhadap konten yang disajikan untuk meminimalkan dampak negatifnya (Saddiqi and Silab, 2023).

6.4 Startegi Mengembangkan Sikap Sosial Positif

6.4.1 Membangun Sikap Sosial Positif Dalam Masyarakat Beragama

Masyarakat modern semakin ditandai oleh keberagaman budaya, etnis, dan sosial yang kompleks. Dalam konteks ini, pengembangan sikap sosial yang positif menjadi tantangan multifaset yang memerlukan pendekatan komprehensif. Tulisan ini mengkaji berbagai strategi yang dapat diimplementasikan untuk mempromosikan sikap sosial yang positif dalam masyarakat yang beragam, dengan fokus pada pendidikan, interaksi sosial, dan kebijakan publik.

1. Pendekatan Pendidikan Multikultural

Salah satu fondasi utama dalam membangun sikap sosial positif adalah melalui pendidikan multikultural. Strategi ini melibatkan internalisasi nilai-nilai multikultural melalui program pendidikan yang menggunakan teknik klarifikasi dan analisis nilai. Metode ini mendorong individu untuk merenungkan dan merangkul nilai-nilai multikultural, sehingga mempromosikan sikap penerimaan terhadap perbedaan

budaya, etnis, gender, bahasa, dan agama (Ansori, Budiman and Nahdi, 2020). Kolaborasi dengan organisasi lokal, seperti Yayasan Nurussyahid di Indonesia, telah menunjukkan keberhasilan dalam menerapkan strategi pendidikan ini untuk mengurangi potensi konflik yang timbul dari keragaman (Ansori, Budiman and Nahdi, 2020).

Pendidikan bahasa juga memainkan peran krusial dalam meningkatkan sikap lintas budaya. Seperti mengintegrasikan pemahaman budaya ke dalam pembelajaran bahasa, siswa dapat mengembangkan apresiasi yang lebih mendalam terhadap keragaman. Namun, penting untuk memastikan bahwa desain dan metodologi kursus kondusif untuk menumbuhkan sikap positif, karena program yang dirancang dengan buruk mungkin memiliki efek sebaliknya (Ingram David Eric *et al.*, 2008). Selain itu, kelas integrasi kewarganegaraan untuk imigran dewasa dapat membantu mengembangkan sikap mental yang positif seperti melibatkan siswa dalam berbagi pengalaman dan kesan positif, pendidik dapat meningkatkan keterlibatan dan kesuksesan dalam masyarakat tuan rumah (Zagrebina, 2023).

2. Interaksi Antar Kelompok dan Pengaruh Teman Sebaya

Intervensi kontak antar kelompok telah terbukti efektif dalam meningkatkan kepercayaan diri individu untuk terlibat dengan kelompok yang beragam. Strategi seperti kontak yang diperpanjang, kontak yang dibayangkan, dan kontak online (e-contact) dapat membantu individu mengatasi prasangka dan menumbuhkan hubungan antarkelompok yang positif (Turner, 2020). Selain itu, pengaruh teman sebaya dan norma sosial memiliki dampak signifikan pada pembentukan sikap. Intervensi yang menyoroti perilaku dan sikap inklusif di antara teman sebaya telah terbukti meningkatkan sikap positif terhadap kelompok luar dan meningkatkan rasa memiliki di antara siswa yang terpinggirkan (Murrar, Campbell and Brauer, 2020).

3. Kebijakan dan Dialog Keagamaan

Mempromosikan kebebasan beragama melalui pembuatan kebijakan dan dialog merupakan aspek penting dalam

menciptakan masyarakat yang harmonis. Pemerintah dan individu harus bekerja sama untuk menghormati kepercayaan yang beragam dan melindungi minoritas agama, sehingga membina lingkungan di mana semua individu dapat hidup berdampingan dengan damai (Mustafa and Khan, 2023).

4. Pendekatan Norma-Kritis

Mendekonstruksi norma gender dan membina literasi keberagaman serta empati terhadap perbedaan dapat menantang genderisme biner dan mempromosikan sikap positif terhadap keberagaman gender. Pendekatan ini melibatkan edukasi individu dan organisasi untuk memandang keragaman secara positif, melampaui kategori identitas biner yang telah ditentukan sebelumnya (Nicholas, 2019).

Pengembangan sikap sosial yang positif dalam masyarakat yang beragam memerlukan pendekatan holistik yang mempertimbangkan berbagai faktor, termasuk pendidikan, interaksi sosial, kebijakan publik, dan norma sosial. Melalui implementasi strategi-strategi yang telah diuraikan, masyarakat dapat bergerak menuju penerimaan, pemahaman, dan kerja sama yang lebih besar di antara berbagai kelompok budaya, etnis, dan sosial.

Namun, penting untuk diingat bahwa pembentukan sikap sosial adalah proses yang kompleks dan dinamis. Faktor-faktor seperti pengaruh keluarga, konteks sejarah, dan perubahan sosial yang lebih luas juga memainkan peran penting. Oleh karena itu, upaya berkelanjutan dan evaluasi berkala terhadap strategi-strategi ini diperlukan untuk memastikan efektivitasnya dalam konteks masyarakat yang terus berevolusi.

6.4.2 Mengembangkan Keterampilan Sosial Untuk Relasi Interpersonal Yang Sehat

Pengembangan sikap sosial yang positif melalui peningkatan keterampilan sosial merupakan pendekatan strategis dalam membina hubungan interpersonal yang sehat, terutama dalam konteks pendidikan. Strategi ini memiliki dampak signifikan terhadap kesejahteraan emosional, prestasi akademik, dan

kompetensi sosial individu secara keseluruhan. Dalam implementasinya, pendidik memainkan peran krusial dengan menerapkan strategi pengajaran terstruktur. Sebagai contoh, kurikulum 2013 di Indonesia menekankan pentingnya guru dalam menjelaskan nilai keterampilan sosial dan melibatkan siswa melalui pengalaman belajar interaktif (Ode, 2022). Selain itu, guru dapat mempengaruhi ekologi kelas dengan mempromosikan perilaku kooperatif dan memfasilitasi diskusi kelompok kecil, yang pada gilirannya meningkatkan interaksi prososial seperti empati dan kerja sama (Macklem, 2020).

Program keterampilan sosial, khususnya di tingkat pendidikan tinggi, telah menunjukkan efektivitas dalam meningkatkan keterampilan sosial, efikasi diri, dan persepsi dukungan sosial siswa. Program-program ini sering mencakup lokakarya dan intervensi yang berfokus pada ketegasan, ekspresi emosional, dan pengendalian diri (Leme, 2020). Di tingkat pendidikan menengah, lokakarya tutorial tentang keterampilan sosial telah terbukti efektif dalam mencegah dan mengurangi perilaku berisiko di kalangan remaja, dengan fokus pada pengambilan keputusan, kontrol emosional, dan ketegasan (Becerra; and Balarezo;, 2019).

Pengembangan keterampilan sosial memiliki korelasi yang erat dengan kesehatan mental dan kesejahteraan individu. Program pelatihan yang dirancang untuk meningkatkan keterampilan sosial memberikan pengalaman yang mungkin tidak dihadapi individu secara alami, sehingga berkontribusi pada peningkatan kesehatan mental di berbagai tahap kehidupan (Loureiro, 2013). Komunikasi positif, sebagai komponen kunci dari keterampilan sosial, sangat penting dalam memelihara hubungan yang sehat dan berkontribusi pada kehidupan yang kaya secara relasional (Ahmed, 2019).

Pada populasi remaja, hubungan positif yang melibatkan empati, kerja sama, dan keterlibatan memberikan manfaat signifikan. Hubungan-hubungan ini menyediakan dukungan emosional dan berkontribusi pada kompetensi sosial yang sangat penting bagi perkembangan dan kesejahteraan remaja (Lacunza and Contini, 2016). Sekolah memainkan peran vital dalam mengembangkan keterampilan pemecahan masalah interpersonal,

yang sangat penting untuk mengelola konflik dan mengurangi kesulitan emosional dan perilaku (Maia and Lobo, 2013).

Meskipun pengembangan keterampilan sosial sangat penting dalam menumbuhkan sikap sosial yang positif, penting untuk mempertimbangkan konteks sosial budaya yang lebih luas. Faktor-faktor seperti dinamika keluarga, status sosial ekonomi, dan norma budaya dapat mempengaruhi efektivitas program keterampilan sosial. Selain itu, interaksi sosial informal dan pengalaman kehidupan nyata juga berperan penting dalam membentuk sikap sosial. Oleh karena itu, pendekatan holistik yang menggabungkan pendidikan formal dengan pengalaman dunia nyata mungkin merupakan strategi yang paling efektif dalam mengembangkan sikap sosial yang positif dan hubungan interpersonal yang sehat.

6.4.3 Menerjemahkan Sikap Sosial Ke Dalam Tindakan Nyata

Transformasi sikap sosial menjadi aksi nyata merupakan proses kompleks yang melibatkan interaksi antara keyakinan individual, pengaruh sosial, dan strategi implementasi praktis. Berbagai penelitian terkini telah mengungkapkan mekanisme dan faktor-faktor kunci yang berperan dalam proses transformasi ini, khususnya dalam konteks isu lingkungan dan sosial.

Komitmen pribadi menjadi landasan penting dalam mengaktualisasikan sikap sosial. Studi terhadap peserta demonstrasi iklim di Wina menunjukkan bahwa individu dengan sikap pro-lingkungan yang kuat cenderung menerjemahkannya ke dalam tindakan konkret, seperti membatasi perjalanan udara (Weitensfelder *et al.*, 2023). Hal ini mengindikasikan bahwa internalisasi nilai-nilai sosial ke dalam komitmen personal merupakan tahap krusial dalam proses transformasi sikap menjadi perilaku. Nilai-nilai sosiopolitik dan budaya juga memainkan peran signifikan dalam membentuk keyakinan dan preferensi kebijakan terkait isu-isu sosial seperti perubahan iklim. Pendekatan inovatif seperti Simulasi Iklim Dunia terbukti efektif dalam membangun konsensus dan memotivasi aksi kolektif di antara individu dengan latar belakang nilai yang beragam (Rooney-Varga *et al.*, 2021). Ini

menunjukkan pentingnya strategi pelibatan yang inklusif dan mampu mengakomodasi keragaman perspektif.

Implementasi kebijakan dan aksi lokal menjadi jembatan penting antara sikap dan dampak nyata. Studi mengenai mikroplastik di Teluk San Francisco menekankan signifikansi pengetahuan lokal dalam merancang strategi mitigasi yang efektif. Inisiatif-inisiatif lokal, seperti pemasangan filter pada mesin cuci atau pengembangan infrastruktur air hujan ramah lingkungan, dapat menghasilkan dampak terukur dan berpotensi menjadi model untuk aplikasi yang lebih luas (Rochman *et al.*, 2021). Selanjutnya Transisi menuju ekonomi sirkular merepresentasikan sebuah pergeseran paradigma yang membutuhkan partisipasi aktif masyarakat. Namun, kurangnya kesadaran publik menjadi hambatan utama. Pemanfaatan teknologi digital dan pendekatan edukatif inovatif, seperti gamifikasi, dapat meningkatkan keterlibatan publik dan mempromosikan praktik-praktik berkelanjutan (Voukkali *et al.*, 2023).

Pemahaman mendalam tentang dinamika sosial juga berkontribusi pada efektivitas intervensi perilaku. Penelitian pada individu yang pulih dari kebutaan bawaan mendemonstrasikan bahwa pemahaman sosial dapat dikembangkan melalui isyarat alternatif, seperti bahasa tubuh, bahkan ketika isyarat visual konvensional terbatas (Naveh *et al.*, 2022). Temuan ini menyoroti fleksibilitas dalam pembentukan dan penyempurnaan sikap sosial melalui berbagai modalitas pengalaman dan persepsi. Dalam konteks pengendalian epidemi, sikap sosial seperti penghindaran risiko memiliki dampak signifikan terhadap penyebaran penyakit. Mendorong perilaku yang mengurangi kontak sosial terbukti efektif dalam mengendalikan wabah (Hou *et al.*, 2023). Hal ini menunjukkan bahwa intervensi yang berfokus pada modifikasi sikap sosial dapat memiliki implikasi luas terhadap kesehatan publik.

Selanjutnya, Intervensi pendidikan dan teknologi menawarkan pendekatan inovatif dalam membentuk sikap dan perilaku sosial. Program seperti ACT Out! Social Issue Theatre bertujuan meningkatkan kompetensi sosial-emosional dan mengurangi intimidasi, dengan fokus khusus pada cyberbullying

(Agley *et al.*, 2021). Meskipun hasil yang diperoleh bervariasi, inisiatif semacam ini menunjukkan potensi intervensi pendidikan yang ditargetkan dalam mempengaruhi perilaku sosial. Adapun Perkembangan teknologi immersif, seperti realitas virtual dan pembelajaran mesin, membuka peluang baru dalam deteksi dan respons terhadap sikap sosial secara real-time. Pendekatan ini menawarkan cara-cara inovatif untuk melibatkan individu dan mempromosikan perubahan sosial melalui pengalaman interaktif (Dobre, Gillies and Pan, 2022).

Meskipun studi-studi tersebut memberikan wawasan berharga, penting untuk mempertimbangkan konteks yang lebih luas di mana sikap sosial terbentuk dan diaktualisasikan. Faktor-faktor seperti norma budaya, insentif ekonomi, dan struktur politik dapat memfasilitasi atau menghambat transformasi sikap menjadi tindakan. Selain itu, efektivitas intervensi dapat bervariasi di antara populasi dan setting yang berbeda, menekankan pentingnya pendekatan yang disesuaikan dengan konteks lokal dan perbedaan individual.

Kesimpulannya, transformasi sikap sosial menjadi aksi nyata merupakan proses multidimensi yang memerlukan pendekatan holistik. Kombinasi antara komitmen personal, nilai-nilai kolektif, aksi lokal, inovasi teknologi, dan intervensi pendidikan yang ditargetkan dapat menciptakan sinergi yang diperlukan untuk mendorong perubahan sosial yang bermakna dan berkelanjutan.

6.5 Sikap Sosial Dalam Menghadapi Tantangan Global

6.5.1 Sikap Sosial Dalam Respons Krisis dan Bencana

Sikap sosial memainkan peran penting dalam membentuk respons masyarakat terhadap situasi krisis dan bencana. Sikap-sikap ini mempengaruhi cara masyarakat mempersiapkan diri, merespons, dan pulih dari peristiwa-peristiwa tersebut. Rangkaian perilaku yang tercakup meliputi berbagi informasi, kepercayaan pada otoritas, tindakan prososial, hingga ketahanan komunitas. Pemahaman mendalam tentang sikap-sikap ini dapat meningkatkan efektivitas strategi manajemen bencana dan memperkuat ketahanan masyarakat secara keseluruhan.

Modal sosial, yang mencakup jaringan hubungan berupa ikatan, jembatan, dan koneksi, memiliki signifikansi tinggi dalam manajemen risiko bencana. Elemen-elemen ini memfasilitasi evakuasi individu rentan, penyediaan sumber daya vital, dan dukungan psikologis bagi populasi terdampak. Namun, efektivitas modal sosial dapat bervariasi; modal sosial yang bersifat koneksi seringkali lebih menguntungkan individu yang memiliki akses ke kekuasaan dan otoritas (Behera, 2023). Sikap prososial, seperti kerja sama dan keadilan, juga berperan penting dalam membangun ketahanan masyarakat. Penelitian menunjukkan bahwa sikap-sikap ini dapat mengurangi dampak bencana, dengan tingkat kerusakan yang dialami memiliki pengaruh lebih besar terhadap perilaku prososial dibandingkan dengan keterikatan komunitas (Pancotto, Giardini and Righi, 2024).

Selanjutnya, Kehadiran sosial memiliki pengaruh signifikan terhadap niat berbagi informasi selama krisis, yang dimediasi oleh tekanan situasional seperti persepsi risiko dan konsistensi iklim opini. Studi terkait pandemi COVID-19 menunjukkan bahwa kehadiran sosial berkorelasi dengan peningkatan niat berbagi informasi, menekankan peran penting sikap sosial dalam diseminasi informasi kritis (Guo, Jin and Qi, 2023). Persepsi risiko sendiri bervariasi antar masyarakat dan mempengaruhi ketahanan individual. Faktor-faktor seperti religiusitas, usia, dan konteks lokal mempengaruhi bagaimana risiko dipersepsikan, mengindikasikan kebutuhan akan strategi pengurangan risiko bencana yang spesifik terhadap wilayah (Bodas *et al.*, 2022).

Kepercayaan terhadap pemerintah dan institusi lokal juga dapat meningkat pasca bencana, seperti yang teramati setelah Badai Harvey. Namun, tingkat kerusakan yang dialami dapat mengikis kepercayaan ini, mempengaruhi dukungan terhadap kebijakan pembangunan ketahanan (Goidel *et al.*, 2023). Di wilayah Timur Tengah dan Afrika Utara, kepercayaan pada otoritas negara selama krisis kesehatan menunjukkan variasi signifikan, dengan identitas komunal dan status ekonomi memainkan peran yang lebih kecil dari yang diperkirakan. Hal ini menyoroti kompleksitas interaksi antara sikap sosial dan relasi negara-masyarakat selama periode krisis (Albrecht and Loewe, 2024).

Jejaring sosial online juga memiliki peran vital dalam komunikasi emosional selama krisis, menyediakan platform untuk ekspresi opini dan keterlibatan dalam diskusi yang dapat mempengaruhi persepsi publik dan respons terhadap peristiwa (Kusen and Strembeck, 2021). Penggunaan media sosial berpotensi mempolarisasi opini mengenai langkah-langkah kebijakan terkait krisis, seperti yang terlihat selama pandemi COVID-19. Meskipun demikian, kekhawatiran personal seringkali memiliki dampak lebih besar dibandingkan pengaruh media sosial, mengindikasikan bahwa sikap individual secara signifikan membentuk respons terhadap krisis (Klösch *et al.*, 2023).

Adapun populasi marjinal juga seringkali mengalami dampak bencana secara tidak proporsional, menekankan pentingnya inklusinya dalam perencanaan darurat dan manajemen bencana. Implementasi kerangka kerja kesetaraan, keragaman, dan inklusi (EDI) dapat meningkatkan situasi kelompok-kelompok ini dengan mendorong partisipasinya dalam produksi pengetahuan (Lillywhite and Wolbring, 2022). Gerakan sosial, seperti "*Pohang Mom Cafe*" di Korea Selatan, mendemonstrasikan bagaimana kelompok rentan dapat bertransformasi menjadi aktor yang tangguh, menyoroti potensi sikap sosial dalam mendorong pemulihan pasca bencana dan upaya pencegahan risiko (Kang *et al.*, 2021).

Kesimpulannya: Sikap sosial memiliki pengaruh signifikan terhadap respons krisis dan bencana, namun manifestasinya tidak seragam di berbagai konteks. Faktor-faktor seperti norma budaya, struktur pemerintahan lokal, dan pengalaman individual dapat menghasilkan variasi respons. Pemahaman terhadap nuansa ini sangat krusial dalam pengembangan strategi manajemen bencana yang efektif dan sensitif terhadap dinamika sosial masyarakat terdampak. Penelitian lebih lanjut diperlukan untuk mengeksplorasi interaksi kompleks antara berbagai aspek sikap sosial dan efektivitas respons krisis dalam konteks yang beragam.

6.5.2 Membangun Ketahanan Masyarakat Melalui Sikap Sosial Yang Kuat

Ketahanan masyarakat dapat dibangun melalui pemanfaatan modal sosial, praktik budaya, dan jaringan komunitas. Modal sosial, yang mencakup kepercayaan, norma, dan jaringan, memainkan peran krusial dalam meningkatkan ketahanan. Studi di Iran utara menunjukkan bahwa indikator modal sosial seperti penghormatan terhadap tetangga dan ruang publik berdampak signifikan pada kapasitas ketahanan (Pazhuhan (Panahandeh Khah) *et al.*, 2023). Di Surabaya, jaringan komunitas telah terbukti meningkatkan ketahanan dengan memfasilitasi pembagian sumber daya dan tindakan kolektif (Shirleyana *et al.*, 2023). Sementara itu, penelitian di Tianjin, Tiongkok, mengidentifikasi kepercayaan masyarakat sebagai jalur inti untuk mentransfer pengaruh jaringan komunitas dan partisipasi ke ketahanan (Liu *et al.*, 2022).

Praktik budaya dan tradisi juga berkontribusi secara signifikan terhadap ketahanan sosial. Masyarakat Dayak di Indonesia, misalnya, menggunakan ritual Besamsam untuk meningkatkan ketahanan sosial dan psikologis selama pandemi COVID-19 (Fatmawati and Dewantara, 2022). Di komunitas pegunungan Alpen, representasi sosial dari domain alami berperan penting dalam memahami dan meningkatkan ketahanan masyarakat (Stotten, 2023). Praktik-praktik ini menunjukkan bagaimana adat istiadat tradisional dapat memberdayakan masyarakat untuk menghadapi berbagai tantangan.

Aksi partisipatif dan pemberdayaan merupakan komponen penting dalam membangun ketahanan, terutama di lingkungan yang kurang beruntung. Sebuah proyek di Polandia melibatkan akademisi, praktisi, dan penduduk untuk memberdayakan masyarakat melalui tindakan partisipatif, meningkatkan kemampuan melawan penindasan perkotaan (Granosik, 2024). Di Skotlandia, inisiatif "Big Scrans" mendemonstrasikan bagaimana gerakan sukarelawan dapat memenuhi kebutuhan masyarakat segera sambil menumbuhkan ketahanan jangka panjang (Andrew *et al.*, 2023). Kedua contoh ini menekankan pentingnya pendekatan bottom-up dalam membangun ketahanan komunitas.

Keterlibatan pemuda dan sukarelawan juga memainkan peran vital dalam mempertahankan ketahanan masyarakat. Di Australia Selatan, meskipun menghadapi tantangan, partisipasi relawan pemuda telah meningkat, dengan klub budaya dan olahraga berfungsi sebagai pusat perekrutan (Nursesey-Bray *et al.*, 2022). Model baru yang memprioritaskan acara dan kemitraan untuk mendorong partisipasi pemuda tidak hanya memperkuat identitas komunitas tetapi juga berkontribusi pada ketahanan jangka panjang.

Dalam membangun ketahanan masyarakat, penting untuk mempertimbangkan faktor struktural dan sistemik yang lebih luas. Mengatasi stres kronis dan meningkatkan sistem infrastruktur penting merupakan strategi kunci untuk meningkatkan ketahanan masyarakat perkotaan (Fernando, Maloney and Tappel, 2023). Selain itu, proyek berbasis komunitas seperti Gardens for Health and Healing dapat memberdayakan individu untuk berkontribusi pada upaya ketahanan kolektif (Budowle and Porter, 2022). Pendekatan holistik yang mengintegrasikan elemen sosial, budaya, dan infrastruktur diperlukan untuk membangun komunitas yang benar-benar tangguh dan berkelanjutan. Kesimpulan singkat dari teks tersebut adalah sebagai berikut:

Kesimpulannya: Membangun ketahanan masyarakat merupakan proses multidimensi yang melibatkan berbagai elemen sosial dan budaya. Modal sosial, termasuk kepercayaan dan jaringan komunitas, menjadi fondasi penting dalam meningkatkan kapasitas masyarakat untuk menghadapi tantangan. Praktik budaya dan tradisi lokal berperan signifikan dalam memperkuat ketahanan sosial dan psikologis. Aksi partisipatif dan pemberdayaan masyarakat, terutama melibatkan kaum muda, menjadi kunci dalam membangun ketahanan jangka panjang. Namun, pendekatan holistik yang juga mempertimbangkan faktor struktural dan sistemik diperlukan untuk menciptakan komunitas yang benar-benar tangguh. Dengan mengintegrasikan semua aspek ini, masyarakat dapat meningkatkan kemampuan untuk bertahan dan pulih dari berbagai kesulitan, menciptakan lingkungan yang lebih kuat dan adaptif.

6.6 Implementasi Sikap Sosial Dalam Kehidupan Sehari-Hari

6.6.1 Memelihara Sikap Sosial Dalam Keluarga

Memelihara sikap sosial dalam keluarga merupakan fondasi penting untuk menciptakan lingkungan yang harmonis dan mendukung perkembangan setiap anggotanya. Komunikasi terbuka dan efektif menjadi kunci utama dalam membangun hubungan yang kuat antar anggota keluarga. Hal ini dengan adanya waktu khusus untuk berbincang bersama, mendengarkan pendapat satu sama lain dengan seksama, dan mengekspresikan perasaan secara jujur namun tetap sopan, keluarga dapat menciptakan dinamika yang seimbang. Pendapat ini sejalan dengan temuan (Koutra *et al.*, 2023) bahwa keluarga dengan kohesi yang seimbang cenderung memiliki kualitas hidup psikologis yang lebih tinggi dan tingkat gejala depresi yang lebih rendah.

Saling menghormati dan kerjasama dalam tugas rumah tangga juga berperan penting dalam memelihara sikap sosial keluarga, dengan menghargai privasi, menerima perbedaan pendapat, dan membagi tugas rumah tangga secara adil, anggota keluarga belajar tentang tanggung jawab dan kerja sama. Pendekatan ini tidak hanya membantu dalam resolusi konflik yang sehat, tetapi juga menciptakan lingkungan yang mendukung keseimbangan kerja-keluarga. Keluarga yang harmonis cenderung memiliki lebih sedikit konflik dan menerapkan strategi resolusi konflik yang efektif. Pengelolaan konflik yang baik dalam keluarga menciptakan lingkungan yang kondusif bagi perkembangan individu serta mendorong usaha kewirausahaan (Zhu *et al.*, 2020). Penelitian (Lawson, Sun and McHale, 2019) menunjukkan bahwa lingkungan kerja-keluarga yang mendukung dikaitkan dengan berkurangnya gangguan kerja-ke-keluarga, terutama dalam keluarga berpenghasilan ganda.

Waktu berkualitas bersama dan empati merupakan aspek penting lainnya dalam memelihara sikap sosial keluarga. Kegiatan seperti makan bersama, merencanakan aktivitas keluarga, dan merayakan momen penting bersama-sama dapat memperkuat ikatan emosional. Selain itu, menunjukkan kepedulian terhadap masalah anggota keluarga dan memberikan dukungan saat

menghadapi kesulitan menciptakan suasana rumah yang memelihara. Hal ini sejalan dengan temuan (Thorup *et al.*, 2022) bahwa lingkungan rumah yang memelihara, ditandai dengan fungsi sosial yang baik dari pengasuh, memprediksi hasil positif untuk anak-anak, bahkan dalam keluarga berisiko tinggi.

Peran orang tua dalam memberikan teladan yang baik dan mengajarkan nilai-nilai positif tidak bisa diabaikan. Konsistensi antara perkataan dan tindakan orang tua, serta diskusi tentang pentingnya kejujuran, tanggung jawab, dan kepedulian, membantu membentuk karakter anak-anak. Ini juga mencakup fleksibilitas dalam menyesuaikan aturan dan ekspektasi seiring pertumbuhan anak, yang mencerminkan pentingnya adaptasi dalam mempertahankan keharmonisan keluarga. (Tortez and Mills, 2022) menekankan pentingnya perilaku supervisor yang mendukung keluarga dan dukungan rekan kerja dalam meningkatkan pengayaan kerja-keluarga.

Penting untuk diingat bahwa faktor budaya dan sosial ekonomi juga mempengaruhi dinamika keluarga. (Beham *et al.*, 2023) menunjukkan bahwa orientasi budaya, seperti orientasi manusiawi, mempengaruhi antarmuka kerja-keluarga. Sementara itu, (Beerli, 2022) menyoroti bahwa status sosial ekonomi, norma budaya, dan hambatan bahasa dapat secara signifikan mempengaruhi dukungan yang diterima keluarga dan pengalaman mereka secara keseluruhan.

Meskipun ada banyak strategi untuk memelihara sikap sosial dalam keluarga, setiap keluarga adalah unik dan mungkin memerlukan pendekatan yang berbeda. Tantangan eksternal seperti tekanan ekonomi atau masalah kesehatan dapat menguji bahkan lingkungan keluarga yang paling mendukung. Oleh karena itu, kemampuan beradaptasi dan ketahanan menjadi kunci dalam mempertahankan keharmonisan keluarga di tengah berbagai tantangan yang mungkin dihadapi. (Della Casa *et al.*, 2024) menekankan pentingnya dukungan keluarga, terutama selama masa-masa sulit seperti pandemi COVID-19, untuk kesehatan mental dan kesejahteraan anggota keluarga.

6.6.2 Mengatasi Prasangka dan Diskriminasi Dalam Interaksi Sosial

Dalam upaya mengatasi prasangka dan bias dalam interaksi sosial, diperlukan pendekatan yang komprehensif yang berfokus pada empati, pemahaman, dan keterbukaan. Penelitian terbaru menunjukkan bahwa elemen-elemen ini memiliki dampak signifikan dalam mengurangi bias pribadi dan sistemik, menurunkan sikap berprasangka, serta meningkatkan hubungan positif antarkelompok. Berikut ini adalah eksplorasi mendalam tentang bagaimana empati, pemahaman, dan keterbukaan dapat dimanfaatkan secara efektif untuk memerangi prasangka dan bias dalam konteks sosial.

Empati memainkan peran krusial dalam proses identifikasi dan penanggulangan bias, baik pada tingkat personal maupun sistemik. Studi yang dilakukan oleh (Noland and Monteith, 2024) mengungkapkan bahwa paparan terhadap pengalaman diskriminasi dapat meningkatkan empati, yang pada gilirannya mendorong kesadaran akan bias sistemik dan memotivasi individu untuk mengatasi bias tersebut. Lebih lanjut, (Kara and Serpen, 2024) menemukan bahwa intervensi yang berfokus pada empati, seperti kerja kelompok yang melibatkan peserta dari berbagai latar belakang, terbukti efektif dalam meningkatkan empati emosional dan kognitif. Peningkatan ini berkorelasi dengan penurunan orientasi dominasi sosial dan perbaikan hubungan antarkelompok.

Pemahaman dan kerendahan hati intelektual juga berperan penting dalam mengurangi prasangka. (Itzchakov, Reis and Rios, 2024) mengemukakan bahwa respons yang dirasakan, atau perasaan dipahami dan divalidasi oleh orang lain, dapat mengurangi prasangka dengan menumbuhkan kerendahan hati intelektual dan sikap ambivalensi. Pendekatan ini mendorong individu untuk mengevaluasi kembali bias mereka dan mengadopsi sikap yang lebih terbuka terhadap kelompok sosial yang berbeda. (Schramme, 2024) menekankan bahwa memahami perspektif orang lain, bahkan tanpa harus menyetujuinya, merupakan bentuk pengakuan yang dapat mengurangi kesalahpahaman dan bias.

Keterbukaan dan perhatian penuh (*mindfulness*) juga memiliki peran signifikan dalam mengurangi prasangka. (Fuochi *et al.*, 2023) menemukan bahwa aspek mengamati dan tidak menilai dalam praktik perhatian penuh berkorelasi dengan hasil antarkelompok yang positif, seperti sikap yang lebih baik dan tingkat prasangka yang lebih rendah. Perhatian penuh mendorong keterbukaan terhadap perbedaan dan meningkatkan kesadaran akan stereotip negatif, yang dapat menghasilkan pengalaman kontak antarkelompok yang lebih positif.

Meskipun empati merupakan alat yang ampuh untuk mengurangi bias, penting untuk menyadari keterbatasannya. (Behler and Berry, 2022) mengingatkan tentang fenomena empati parokial, yaitu kecenderungan untuk merasakan empati yang lebih besar terhadap anggota dalam kelompok, yang dapat melanggengkan konflik dan bias antarkelompok. Untuk mengatasi hal ini, intervensi perlu mempromosikan perspektif empati yang multidimensi yang dapat memotivasi kepedulian terhadap anggota luar kelompok. Selain itu, (Aktas *et al.*, 2024) menunjukkan bahwa faktor ekonomi dan budaya dapat mempengaruhi efektivitas empati dalam mengurangi prasangka, seperti yang terlihat dalam variasi dampak empati terhadap sikap pada kelompok pengungsi yang berbeda.

Dalam upaya mengatasi prasangka dan bias dalam interaksi sosial, strategi yang berfokus pada empati, pemahaman, dan keterbukaan terbukti sangat penting. Pendekatan-pendekatan ini dapat meningkatkan kesadaran akan bias, menumbuhkan kerendahan hati intelektual, dan mempromosikan hubungan antarkelompok yang lebih positif. Namun, penting untuk mempertimbangkan keterbatasan dan faktor kontekstual yang dapat mempengaruhi efektivitasnya. Selanjutnya dengan mengadopsi pendekatan yang komprehensif dan mempertimbangkan kompleksitas interaksi sosial, individu dan masyarakat dapat bekerja sama untuk mengurangi prasangka dan menciptakan lingkungan sosial yang lebih inklusif dan harmonis.

6.6.3 Langkah-Langkah Praktis Untuk Mengembangkan Sikap Sosial Yang Lebih Baik

Memiliki sikap sosial yang baik sangat penting dalam kehidupan sehari-hari. Sikap ini melibatkan cara berinteraksi dengan orang lain dan bagaimana merespons berbagai situasi sosial. Untuk mengembangkan sikap sosial yang lebih baik, diperlukan penggabungan berbagai strategi yang melibatkan pikiran, perasaan, dan tindakan.

Salah satu langkah penting dalam meningkatkan sikap sosial adalah mengembangkan empati. Empati membantu memahami perasaan dan sudut pandang orang lain. Cara menarik untuk melatih empati adalah melalui permainan interaktif atau penggunaan teknologi Virtual Reality (VR). Penelitian oleh López-Faican & Jaen (2021) menunjukkan bahwa sistem interaktif dengan strategi gamifikasi dapat meningkatkan keterampilan empatik. Selain itu, studi oleh (A Nikolaou, Schwabe and Boomgaarden, 2022) menemukan bahwa VR efektif dalam menumbuhkan empati dan sikap sosial positif. Meningkatkan kemampuan komunikasi juga sangat penting. Ini termasuk memahami bahasa tubuh dan ekspresi wajah orang lain, serta belajar mendengarkan dengan aktif. Sebuah studi oleh (Dermouche *et al.*, 2020) menekankan pentingnya komunikasi non-verbal dalam mengembangkan sikap sosial yang lebih baik.

Selanjutnya terlibat dalam kegiatan sosial dan masyarakat dapat membantu mengembangkan rasa tanggung jawab sosial. (Schiff *et al.*, 2023) menemukan bahwa keterlibatan masyarakat dapat menumbuhkan tanggung jawab sosial dan meningkatkan sikap sosial. Penting juga untuk terbuka terhadap pengalaman baru dan bertemu dengan orang-orang dari latar belakang yang berbeda. Hal ini dapat memperluas pemahaman tentang dunia dan membantu menjadi lebih toleran, seperti yang ditunjukkan dalam penelitian (A. Nikolaou, Schwabe and Boomgaarden, 2022; Achterhof *et al.*, 2022).

Membangun kepercayaan diri dalam situasi sosial adalah keterampilan yang dapat dilatih. Latihan dapat dimulai dalam lingkungan yang aman, seperti menggunakan teknologi VR atau program komputer yang mensimulasikan interaksi sosial, seperti

yang disarankan (A. Nikolaou, Schwabe and Boomgaarden, 2022). Selain itu, belajar menerima kritik dengan positif juga penting. (Li *et al.*, 2024) menemukan bahwa aktivasi korteks prefrontal ventrolateral kanan (rvLPFC) dapat membantu individu merespons kritik sosial dengan lebih sabar, sehingga meningkatkan sikap sosial.

Perlu diingat bahwa sikap sosial juga dipengaruhi oleh hubungan dengan keluarga, terutama orang tua. (Achterhof *et al.*, 2022) menemukan bahwa ikatan orang tua berkualitas tinggi, terutama perawatan ayah, dikaitkan dengan pengalaman sosial yang lebih positif pada remaja. Selain itu, lingkungan sosial, termasuk teman-teman dan masyarakat sekitar, juga berperan dalam membentuk sikap sosial. Penelitian oleh (Lorenz, Neumann and Schröder, 2021; Moreno *et al.*, 2021; Panizza, Vostroknutov and Coricelli, 2021), menunjukkan bahwa faktor-faktor seperti konformitas, harapan normatif, dan elaborasi yang dirasakan dapat mempengaruhi sikap sosial.

Menggabungkan semua strategi ini dan memahami peran lingkungan, seseorang dapat mengembangkan sikap sosial yang lebih baik. Ini akan membantu dalam menjalin hubungan yang lebih baik dengan orang lain dan berhasil dalam berbagai situasi sosial.

6.7 Kesimpulan

1. Sikap sosial adalah cara seseorang menilai dan berperilaku terhadap orang lain atau kelompok dalam masyarakat. Sikap ini terbentuk dari pengalaman dan pembelajaran, melibatkan pikiran, perasaan, dan kecenderungan bertindak. Sikap sosial penting untuk hubungan antar manusia dan fungsi masyarakat yang baik.
2. Sikap sosial terdiri dari tiga bagian utama: kognitif (pemikiran dan keyakinan), afektif (perasaan dan emosi), dan konatif (kecenderungan bertindak). Ketiga komponen ini saling terkait dan mempengaruhi bagaimana seseorang bersikap dalam situasi sosial.
3. Sikap sosial dibentuk oleh berbagai faktor seperti pengalaman pribadi, pengaruh keluarga dan teman, media massa, pendidikan, dan budaya. Faktor-faktor ini berinteraksi dan

membentuk cara seseorang memandang dan berinteraksi dengan dunia sosial mereka.

4. Untuk mengembangkan sikap sosial yang positif, penting untuk meningkatkan empati, komunikasi, dan pemahaman antar budaya. Pendidikan yang inklusif, interaksi positif dengan berbagai kelompok, dan keterlibatan dalam kegiatan sosial dapat membantu membentuk sikap yang lebih baik.
5. Sikap sosial memainkan peran penting dalam menghadapi isu-isu global seperti perubahan iklim, konflik, dan pandemi. Sikap yang positif dan kolaboratif dapat membantu masyarakat lebih tangguh dalam menghadapi krisis dan bencana.
6. Menerapkan sikap sosial yang baik dalam kehidupan sehari-hari melibatkan praktik seperti komunikasi yang efektif dalam keluarga, menghormati perbedaan, mengatasi prasangka, dan aktif terlibat dalam kegiatan masyarakat. Ini membantu menciptakan lingkungan sosial yang lebih harmonis dan mendukung.

DAFTAR PUSTAKA

- Abul, S.J. (2019) 'Factors influencing Individual Investor Behaviour: Evidence from the Kuwait Stock Exchange', *Asian Social Science*, 15(3), p. 27. doi:10.5539/ass.v15n3p27.
- Achterhof, R. *et al.* (2022) 'Be(com)ing Social: Daily-Life Social Interactions and Parental Bonding', *Developmental Psychology*, 58(4), pp. 792–805. doi:10.1037/dev0001315.
- Adeeva, T.N. (2023) 'Relationships between self-attitude, individual typological qualities and adaptation of adults with disabilities', *Theoretical and experimental psychology*, 16(4), pp. 65–85. doi:10.11621/TEP-23-29.
- Aglye, J. *et al.* (2021) 'Effects of ACT out! social issue theater on social-emotional competence and bullying in youth and adolescents: cluster randomized controlled trial', *JMIR Mental Health*, 8(1), pp. 1–22. doi:10.2196/25860.
- Ahmed, A.H. (2019) 'Transforming Relationships Through Positive Communication', *Anadolu Üniversitesi İletişim Bilimleri Fakültesi Uluslararası Hakemli Dergisi Online Journal of the Faculty of Communication Sciences*, 27(2), pp. 206–219.
- Aktas, B.E. *et al.* (2024) 'Empathy increases warmth toward Syrian and Afghans, but not Ukrainians: Experimental evidence from Türkiye', *International Journal of Intercultural Relations*, 98(August 2023), p. 101909. doi:10.1016/j.ijintrel.2023.101909.
- Albarracin, D. and Shavitt, S. (2018) 'Attitudes and Attitude Change', *Annual Review of Psychology*, 69, pp. 299–327. doi:10.1146/annurev-psych-122216-011911.
- Albrecht, H. and Loewe, M. (2024) 'States or social networks? Popular attitudes amid health crises in the Middle East and North Africa', *International Political Science Review*, 45(2), pp. 224–242. doi:10.1177/01925121221109264.
- Andjelic, S. *et al.* (2024) 'THE INFLUENCE OF TRADITIONAL AND MODERN COMMUNICATION TECHNOLOGIES ON CONSUMER ATTITUDES', *Social informatics journal*, 3(1), pp. 23–30. doi:10.58898/sij.v3i1.23-30.

- Andrew, M. *et al.* (2023) 'The Big Scrans: building community resilience through a volunteer movement in partnership with homelessness charity, Blue Triangle, and the Health and Social Care Partnership.', *International Journal of Integrated Care*, 23(S1), p. 336. doi:10.5334/ijic.ICIC23125.
- Ansori, Y.Z., Budiman, I.A. and Nahdi, D.S. (2020) 'Fostering Diversity Attitudes Through the Internalization of Multicultural Values', 397(Iclique 2019), pp. 1348–1352. doi:10.2991/assehr.k.200129.164.
- Astrauskaite, M., Kern, R.M. and Notelaers, G. (2014) 'An Individual Psychology Approach to Underlying Factors of Workplace Bullying', *The Journal of Individual Psychology*, 70(3), pp. 220–244. doi:10.1353/jip.2014.0020.
- Aycinena, D. *et al.* (2022) 'Social norms and dishonesty across societies', *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 119(31). doi:10.1073/pnas.2120138119.
- Banaji R Mahzarin and Heiphetz Larisa (1985) 'Attitudes', pp. 348–388. Available at: https://columbiasamclab.weebly.com/uploads/5/9/0/6/59061709/banaji_heiphetz_2010_hsp.pdf.
- Becerra, Z.V.C. and Balarezo, M.G.S.C.Y.R. (2019) 'Developing social skills as a way of preventing and reducing risk behaviors in adolescents', 15(2), pp. 186–205.
- Beeri, M. (2022) 'Complex care in a family-oriented setting is crucial for parental support', *Developmental Medicine & Child Neurology*, 64(7), pp. 812–812. doi:10.1111/dmcn.15238.
- Beham, B. *et al.* (2023) 'Humane orientation, work–family conflict, and positive spillover across cultures.', *Journal of Applied Psychology*, 108(10), pp. 1573–1597. doi:10.1037/apl0001093.
- Behera, J.K. (2023) 'Role of social capital in disaster risk management: a theoretical perspective in special reference to Odisha, India', *International Journal of Environmental Science and Technology*, 20(3), pp. 3385–3394. doi:10.1007/s13762-021-03735-y.

- Behler, A.M.C. and Berry, D.R. (2022) 'Closing the empathy gap: A narrative review of the measurement and reduction of parochial empathy', *Social and Personality Psychology Compass*, 16(9), pp. 1–14. doi:10.1111/spc3.12701.
- Bodas, M. *et al.* (2022) 'Risk Perception of Natural and Human-Made Disasters—Cross Sectional Study in Eight Countries in Europe and Beyond', *Frontiers in Public Health*, 10(February), pp. 1–9. doi:10.3389/fpubh.2022.825985.
- Bohner, G. and Dickel, N. (2011) 'Attitudes and attitude change', *Annual Review of Psychology*, 62, pp. 391–417. doi:10.1146/annurev.psych.121208.131609.
- Brannon, S.M. and Gawronski, B. (2018) 'Cognitive Consistency in Social Cognition', *Oxford Research Encyclopedia of Psychology* [Preprint]. doi:10.1093/acrefore/9780190236557.013.314.
- Budowle, R. and Porter, C.M. (2022) 'Cultivating Community Resilience With Agency and Sociality in Gardens for Health and Healing', *Frontiers in Sustainable Food Systems*, 5(January), pp. 1–12. doi:10.3389/fsufs.2021.685384.
- C Kandler, B.E. (2014) 'The Genetic Foundations of AttitudeFormation: The Case of Left-Right Political Orientations', *Publications at Bielefeld University* [Preprint]. doi:https://core.ac.uk/reader/19771140.
- Della Casa, V. *et al.* (2024) 'The Role of Family Support for the Well-Being of Italian LGBTQ + Young Adults During the COVID-19 Pandemic: A Qualitative Study', *LGBTQ+ Family: An Interdisciplinary Journal*, 20(3), pp. 216–232. doi:10.1080/27703371.2024.2325487.
- Cen, Y. (2016) 'Understanding Distortion and Biases in Individual Information Processing Yonghua Cen', (July).
- Cesare, G. Di (2020) 'The Importance of the Affective Component of Movement in Action Understanding', *Modelling Human Motion: From Human Perception to Robot Design*, pp. 103–116. doi:10.1007/978-3-030-46732-6_6.
- Chernozub, O.L. and Tereshkin, S.I. (2022) 'The two-component model of behavior factors: The phenomenon of anticipatory engagement of a situationally dominant factor', *RUDN Journal of Sociology*, 22(2), pp. 259–274. doi:10.22363/2313-2272-

2022-22-2-259-274.

- Cialdini, R.B. and Goldstein, N.J. (2004) 'Social influence: Compliance and conformity', *Annual Review of Psychology*, 55(1974), pp. 591–621. doi:10.1146/annurev.psych.55.090902.142015.
- Dalege, J. *et al.* (2018) 'The Attitudinal Entropy (AE) Framework as a General Theory of Individual Attitudes', *Psychological Inquiry*, 29(4), pp. 175–193. doi:10.1080/1047840X.2018.1537246.
- Dermouche, S. *et al.* (2020) 'Leveraging the Dynamics of Non-Verbal Behaviors For Social Attitude Modeling To cite this version : Leveraging the Dynamics of Non-Verbal Behaviors For Social Attitude Modeling'.
- Dobre, G.C., Gillies, M. and Pan, X. (2022) 'Immersive machine learning for social attitude detection in virtual reality narrative games', *Virtual Reality*, 26(4), pp. 1519–1538. doi:10.1007/s10055-022-00644-4.
- Ellemers Naomi (2024) *Social Identity Theory*, *Encyclopædia Britannica*. Available at: <https://www.britannica.com/topic/social-identity-theory>.
- Fatmawati and Dewantara, J.A. (2022) 'Social resilience of indigenous community on the border: Belief and confidence in anticipating the spread of COVID-19 through the Besamsam custom in the Dayak community', *Journal of Community & Applied Social Psychology*, 32(6), pp. 1216–1233. doi:10.1002/casp.2611.
- Fernando, F.N., Maloney, M. and Tappel, L. (2023) 'Perceptions of Urban Community Resilience: Beyond Disaster Recovery in the Face of Climate Change', *Sustainability (Switzerland)*, 15(19), pp. 1–21. doi:10.3390/su151914543.
- Friedkin, N.E. (2010) 'The Attitude-Behavior Linkage in Behavioral Cascades', *Social Psychology Quarterly*, 73(2), pp. 196–213. doi:10.1177/0190272510369661.
- Fuochi, G. *et al.* (2023) 'A Mindful Path Toward Prejudice Reduction: Key Mindfulness Facets and Mediators for Promoting Positive Intergroup Relations', *Mindfulness*, 14(12), pp. 2894–2905. doi:10.1007/s12671-023-02242-0.

- Goidel, K. *et al.* (2023) 'After the rain falls: A panel survey of disaster-related attitudes and behaviors', *International Journal of Disaster Risk Reduction*, 95(May). doi:10.1016/j.ijdr.2023.103885.
- Granosik, M. (2024) 'Community resilience building in disadvantaged neighbourhoods (DN): action learning and political work', *Social Work Education*, pp. 1–25. doi:10.1080/02615479.2023.2298323.
- Guo, X., Jin, H. and Qi, T. (2023) 'How does social presence influence public crisis information sharing intention? Situational pressure perspective', *Frontiers in Public Health*, 11(July), pp. 1–12. doi:10.3389/fpubh.2023.1124876.
- Haddock, G. and Maio, G.R. (2018) 'Chapter 6, Attitudes: Content, Structure and Functions', *The Psychology of Attitudes and Attitude Change*, pp. 112–133.
- Haddock, G. and Zanna, M.P. (1999) 'Cognition, Affect, and the Prediction of Social Attitudes', *European Review of Social Psychology*, 10(1), pp. 75–99. doi:10.1080/14792779943000026.
- Hendra, T. (2019) 'Media Massa Dalam Komunikasi Pembangunan', *Jurnal at-Taghyir: Jurnal Dakwah dan Pengembangan Masyarakat Desa*, 1(2), pp. 136–152. doi:10.24952/taghyir.v1i2.1723.
- Holck, L. and Villessèche, F. (2024) 'Social identity theory', *Encyclopedia of Equality, Equity, Diversity and Inclusion*, pp. 317–320. doi:10.5840/iabsproc19967101.
- Hou, Y. *et al.* (2023) 'Impact of different social attitudes on epidemic spreading in activity-driven networks', *Applied Mathematics and Computation*, 446, p. 127850. doi:10.1016/j.amc.2023.127850.
- Hruska, E. and Bonneville-Roussy, A. (2022) 'Personality and Individual Differences', in *The Oxford Handbook of Music Performance, Volume 1*. Oxford University Press, pp. 604–629. doi:10.1093/oxfordhb/9780190056285.013.25.
- Huffman, C. (2018) *Social Psychology*.

- Ingram David Eric *et al.* (2008) *Fostering positive cross-cultural attitudes through language teaching*. Available at: <https://typeset.io/papers/fostering-positive-cross-cultural-attitudes-through-language-2z3jckvso9>.
- Itzchakov, G., Reis, H.T. and Rios, K. (2024) 'Perceiving others as responsive lessens prejudice: The mediating roles of intellectual humility and attitude ambivalence', *Journal of Experimental Social Psychology*, 110(October 2023), p. 104554. doi:10.1016/j.jesp.2023.104554.
- Johnson, B.T., Martinez-Berman, L. and Curley, C.M. (2022) 'Formation of Attitudes: How People (Wittingly or Unwittingly) Develop Their Viewpoints', in *Oxford Research Encyclopedia of Psychology*. Oxford University Press. doi:10.1093/acrefore/9780190236557.013.812.
- Kamijo, Y., Kira, Y. and Nitta, K. (2020) 'Even Bad Social Norms Promote Positive Interactions', *Scientific Reports*, 10(1), pp. 1–3. doi:10.1038/s41598-020-65516-w.
- Kandler, C. *et al.* (2015) 'Genetic Foundations of Attitude Formation', *Emerging Trends in the Social and Behavioral Sciences*, pp. 1–21. doi:10.1002/9781118900772.etrds0144.
- Kang, M.-H. *et al.* (2021) 'The social movement of an online community of mothers during a disaster: An analysis of the mom-café in Pohang, Korea', *International Journal of Disaster Risk Reduction*, 65(April), p. 102579. doi:10.1016/j.ijdrr.2021.102579.
- Kara, Y. and Serpen, A.S. (2024) 'Touching the Other's Life in Turkey: Empathy-Focused Group Work as a Randomized Controlled Trial', *Research on Social Work Practice*, 34(5), pp. 568–577. doi:10.1177/10497315231186780.
- Karpova, E.K., Begicheva, O. V. and Kolosova, O. (2022) 'the impact of social networks on the formation of youth public opinion', *Social informatics journal*, (1), pp. 199–214. doi:10.51307/18293107/laph/22.62199.
- Klösch, B. *et al.* (2023) 'Polarized opinions on Covid-19 and environmental policy measures. The role of social media use and personal concerns in German-speaking countries.', *Innovation: The European Journal of Social Science Research*,

pp. 1–24. doi:10.1080/13511610.2023.2201877.

- Kokkinaki, F. (2020) 'Attitudinal and normative influence on behavioral intentions: the moderating role of meta-attitudinal judgments within the Theory of Reasoned Action', *Psychology: the Journal of the Hellenic Psychological Society*, 16(1), p. 28. doi:10.12681/psy_hps.23800.
- Korítár, R. (2016) *The Role of Social Institutions in Attitude Formation Knowledge Construction Regarding the Migration Crisis in Hungary*. Available at: <https://szd.lib.unicorvinus.hu/9170/>.
- Koutra, K. et al. (2023) 'Perceived family functioning and its association with depressive symptoms severity and quality of life in patients with major depressive disorder', *European Psychiatry*, 66(S1), pp. S224–S224. doi:10.1192/j.eurpsy.2023.521.
- Kusen, E. and Strembeck, M. (2021) 'Emotional Communication during Crisis Events: Mining Structural OSN Patterns', *IEEE Internet Computing*, 25(2), pp. 58–65. doi:10.1109/MIC.2020.3033205.
- Lacunza, A.B. and Contini, E.N. (2016) 'Relaciones interpersonales positivas: los adolescentes como protagonistas', *Psicodebate*, 16(2), p. 73. doi:10.18682/pd.v16i2.598.
- Lawson, K.M., Sun, X. and McHale, S.M. (2019) 'Family-friendly for her, longer hours for him: Actor-partner model linking work-family environment to work-family interference.', *Journal of Family Psychology*, 33(4), pp. 444–452. doi:10.1037/fam0000506.
- Lee, W., Yang, S.G. and Kim, B.J. (2022) 'The effect of media on opinion formation', *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, 595, p. 127075. doi:10.1016/j.physa.2022.127075.
- Leme, L.D.M.F.C.S. da R.A.P.S.V.B.R. (2020) 'Social Skills Program With Pedagogy Students', *Revista Brasileira de Terapias Cognitivas*, 16(1), pp. 50–58. doi:<https://doi.org/10.5935/1808-5687.20200008>.
- Lerman, A.E. and McCabe, K.T. (2017) 'Personal experience and public opinion: A theory and test of conditional policy

- feedback', *Journal of Politics*, 79(2), pp. 624–641. doi:10.1086/689286.
- Li, S. *et al.* (2024) 'Enhancing ventrolateral prefrontal cortex activation mitigates social pain and modifies subsequent social attitudes: Insights from TMS and fMRI', *NeuroImage*, 292(December 2023), p. 120620. doi:10.1016/j.neuroimage.2024.120620.
- Lillywhite, B. and Wolbring, G. (2022) 'Emergency and Disaster Management, Preparedness, and Planning (EDMPP) and the "Social": A Scoping Review', *Sustainability (Switzerland)*, 14(20), pp. 1–50. doi:10.3390/su142013519.
- Liu, Y. *et al.* (2022) 'How social capital influences community resilience management development', *Environmental Science and Policy*, 136(August), pp. 642–651. doi:10.1016/j.envsci.2022.07.028.
- Lorenz, J., Neumann, M. and Schröder, T. (2021) 'Individual attitude change and societal dynamics: Computational experiments with psychological theories.', *Psychological Review*, 128(4), pp. 623–642. doi:10.1037/rev0000291.
- Loureiro, C. (2013) 'Treino de Competências Sociais – Uma Estratégia em Saúde Mental: Técnicas e Procedimentos para a Intervenção', *Portuguese Journal of Mental Health Nursing*, 9(9), pp. 41–47. doi:10.19131/rpesm.0061.
- M Van Lange Arie W Kruglanski, P.A., Tory Higgins, E. and Lange, V. (2012) *Handbook of Theories of Social Psychology*.
- Macklem, G.L. (2020) 'Brief Strategies for Interpersonal Success', in *Brief SEL Interventions at School*. Cham: Springer International Publishing, pp. 165–182. doi:10.1007/978-3-030-65695-9_8.
- Maia, D. da S. and Lobo, B. de O.M. (2013) 'The development of interpersonal problem-solving ability and interaction in school', *Psicologia em Revista*, 19(1), pp. 17–29. doi:10.5752/P.1678-9563.2013v19n1p17.
- Mikulincer, S.P.R. and M. (2015) *Handbook Of Personality and Social Psychology*.
- Miller, S.A. (2022) *Advanced Theory of Mind (Chapter 3 Understanding of Affective States)*.

doi:<https://doi.org/10.1093/oso/9780197573174.003.0003>.

- Moehring, A. *et al.* (2021) 'SURFACING NORMS TO INCREASE VACCINE ACCEPTANCE', *SSRN Electronic Journal*, 2, pp. 1–6. doi:10.2139/ssrn.3782082.
- Moreno, L. *et al.* (2021) 'Attitudes and attitude certainty guiding pro-social behaviour as a function of perceived elaboration', *European Journal of Social Psychology*, 51(6), pp. 990–1006. doi:10.1002/ejsp.2798.
- Munasib, A. and Roy, D. (2017) 'Interactions and social attitudes in American communities', *Journal of Mathematical Sociology*, 41(2), pp. 63–83. doi:10.1080/0022250X.2016.1271798.
- Murrar, S., Campbell, M.R. and Brauer, M. (2020) 'Exposure to peers' pro-diversity attitudes increases inclusion and reduces the achievement gap', *Nature Human Behaviour*, 4(9), pp. 889–897. doi:10.1038/s41562-020-0899-5.
- Mustafa, M.T. and Khan, M.H.U. (2023) 'Promoting Religious Freedom in Diverse Societies', *Journal of Policy Research*, 9(2), pp. 817–821. doi:10.61506/02.00023.
- Nash, P. (2015) *Encyclopedia of Geropsychology (Attitudes and Self-Perceptions of Aging)*, *Encyclopedia of Geropsychology*. doi:10.1007/978-981-287-082-7.
- Naveh, I. *et al.* (2022) 'Social action understanding after late sight recovery from congenital near-blindness', *Journal of Vision*, 22(14), p. 3974. doi:10.1167/jov.22.14.3974.
- New World Encyclopedia (2024) *c*, *New World Encyclopedia*. Available at: https://www.newworldencyclopedia.org/entry/Gordon_Allport.
- Nicholas, L. (2019) 'Queer ethics and fostering positive mindsets toward non-binary gender, genderqueer, and gender ambiguity', *International Journal of Transgenderism*, 20(2–3), pp. 169–180. doi:10.1080/15532739.2018.1505576.
- Nielsen, J.H. (2017) 'The effect of affect: How affective style determines attitudes towards the EU', *European Union Politics*, 19(1), pp. 75–96. doi:10.1177/1465116517741380.

- Nikolaou, A, Schwabe, A. and Boomgaarden, H. (2022) 'Annals of the International Communication Association Changing social attitudes with virtual reality : a systematic review and meta-analysis'.
doi:<https://doi.org/10.1080/23808985.2022.2064324>.
- Nikolaou, A., Schwabe, A. and Boomgaarden, H. (2022) 'Changing social attitudes with virtual reality: a systematic review and meta-analysis', *Annals of the International Communication Association*, 46(1), pp. 30–61.
doi:10.1080/23808985.2022.2064324.
- Noland, E.S. and Monteith, M.J. (2024) 'Understanding the Influence of Single Bias Reduction Strategies on Personal and Systemic Bias Outcomes', *Group Processes & Intergroup Relations* [Preprint]. doi:10.1177/13684302241252406.
- Nurse-Bray, M. *et al.* (2022) 'Building community resilience through youth volunteering: towards a new model', *Regional Studies, Regional Science*, 9(1), pp. 242–263.
doi:10.1080/21681376.2022.2067004.
- Ode, M.N.I. (2022) 'Strategy of The Teacher in Applying The 2013 Curriculum to Students' Social Attitude', *ELS Journal on Interdisciplinary Studies in Humanities*, 5(2), pp. 198–202.
doi:10.34050/elsjish.v5i2.21016.
- Older, H.J./ F.H.S.U. (1941) *The Role of Personal Experiences In The Formulation of Social Attitudes of Liberalism and Conservatism*. doi:10.58809/IOBW4325.
- Oschatz, C. *et al.* (2024) 'That's Not Appropriate!' Examining Social Norms as Predictors of Negative Campaigning', *Political Behavior* [Preprint]. doi:10.1007/s11109-024-09958-2.
- Ott Jan (2020) *Beyond Economics Happiness as a Standard in our Personal Life and in Politics (Chapter Affective Happiness, or the Affective Component of Happiness)*. Available at: https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-030-56600-5_3.
- Ouyang, H. *et al.* (2020) 'The cognitive and neural mechanisms underlying norm-enforcement behaviors under social observation', *Experimental Brain Research*, 238(5), pp. 1311–1321. doi:10.1007/s00221-020-05762-6.

- P. Wesley Schultz (2022) 'Secret Agents of Influence: Leveraging Social Norms for Good', *Global Psychological Science*, 31(5). doi:<https://doi.org/10.1177/09637214221109572>.
- Pancotto, F., Giardini, F. and Righi, S. (2024) 'Understanding post disaster prosociality: Comparing post earthquake cooperation and fairness in two Italian regions', *International Journal of Disaster Risk Reduction*, 106(April), p. 104165. doi:10.1016/j.ijdr.2023.104165.
- Panizza, F., Vostroknutov, A. and Coricelli, G. (2021) 'How conformity can lead to polarised social behaviour', *PLOS Computational Biology*. Edited by J. Daunizeau, 17(10), p. e1009530. doi:10.1371/journal.pcbi.1009530.
- Pazhuhan (Panahandeh Khah), M. *et al.* (2023) 'The impact of social capital on the resilience of flood-prone communities: The case study of northern Iran', *Environmental Development*, 48(July), pp. 1–19. doi:10.1016/j.envdev.2023.100902.
- Peters, E. and Slovic, P. (2007) 'Affective asynchrony and the measurement of the affective attitude component', *Cognition and Emotion*, 21(2), pp. 300–329. doi:10.1080/02699930600911440.
- Pratkanis, A.R. and Greenwald, A.G. (1989) 'A Sociocognitive Model of Attitude Structure and Function', *Advances in Experimental Social Psychology*, 22(C), pp. 245–285. doi:10.1016/S0065-2601(08)60310-X.
- Qourrichi, A. (2023) 'Social Influence and the Formation of Social Norms, a Psychosocial Approach', *International Uni-Scientific Research Journal*, 4(1), pp. 41–47. doi:10.59271/s44970-023-1001-8.
- Rabb Nathaniel, Jake Bowers, D.G. (2022) 'The influence of social norms varies with “others” groups: Evidence from COVID-19 vaccination intentions', *Psychological and Cognitive Sciences*, 119(29). doi:<https://doi.org/10.1073/pnas.211877011>.
- Riehm, T. *et al.* (2022) 'Social norms, sanctions, and conditional entry in markets with externalities: Evidence from an artefactual field experiment', *Journal of Public Economics*, 212, p. 104701. doi:10.1016/j.jpubeco.2022.104701.
- Rochman, C.M. *et al.* (2021) 'Think Global, Act Local: Local

- Knowledge Is Critical to Inform Positive Change When It Comes to Microplastics', *Environmental Science and Technology*, 55(1), pp. 4–6. doi:10.1021/acs.est.0c05746.
- Rooney-Varga, J.N. *et al.* (2021) 'Building Consensus for Ambitious Climate Action Through the World Climate Simulation', *Earth's Future*, 9(12), pp. 1–16. doi:10.1029/2021EF002283.
- Saddiqi, Q. and Silab, S. (2023) 'Negative Impacts of Mass Media on Social and Psychological life of Human Beings', *Sprink Journal of Arts, Humanities and Social Sciences*, 2(01), pp. 58–68. doi:10.55559/sjahss.v2i01.80.
- Saputri, R.A., Pratiwi, L.A. and Setianingrum, E. (2023) 'Peran Media Massa dalam Mempengaruhi Public Trust di Masyarakat', *PANDITA: Interdisciplinary Journal of Public Affairs*, 5(1), pp. 13–22. doi:10.61332/ijpa.v5i1.37.
- Schiff, D.S. *et al.* (2023) 'The impact of community engagement on undergraduate social responsibility attitudes', *Studies in Higher Education*, 49(7), pp. 1151–1167. doi:10.1080/03075079.2023.2260414.
- Schramme, T. (2024) 'Empathy as a means to understand people', *Philosophical Explorations*, 27(2), pp. 157–170. doi:10.1080/13869795.2024.2344975.
- Scobioală, N., Național, C. and Comert, D. (2023) 'MASS-MEDIA ȘI MULTIMEDIA CA FACTORI EDUCATIVI', 11(11), pp. 126–130.
- Shirleyana *et al.* (2023) 'The critical role of community networks in building everyday resilience – Insights from the urban villages of Surabaya', *International Journal of Disaster Risk Reduction*, 98(February). doi:10.1016/j.ijdrr.2023.104090.
- Siregar, Z. (2018) 'Social Construction of Mass Media', *Jurnal Sains Sosial Malaysian Journal of Social Science Jilid*, 3, pp. 51–58.
- Sparkman, G., Howe, L. and Walton, G. (2021) 'How social norms are often a barrier to addressing climate change but can be part of the solution', *Behavioural Public Policy*, 5(4), pp. 528–555. doi:10.1017/bpp.2020.42.
- Steinmetz, H., Knappstein, M., Ajzen, I., Schmidt, P., & K. (2016) *How Effective are Behavior Change Interventions Based on the Theory of Planned Behavior?*, Hogrefe econtent.

doi:Doi:<https://doi.org/10.1027/2151-2604/a000255>.

- Stotten, R. (2023) 'The natural domain and its social representation in the community resilience concept', *Sustainable Development*, 32(2), pp. 1458–1470. doi:10.1002/sd.2681.
- Sutin, A.R. and Terracciano, A. (2019) 'Personality and the social experience of body weight', *Personality and Individual Differences*, 137(August 2018), pp. 76–79. doi:10.1016/j.paid.2018.08.007.
- Terry, D.J., Hogg, M.A. and White, K.M. (1999) 'The theory of planned behaviour: Self- Identity, social identity and group norms', *British Journal of Social Psychology*, 38(3), pp. 225–244. doi:10.1348/014466699164149.
- Thorup, A.A.E. et al. (2022) 'Exploring protective and risk factors in the home environment in high-risk families – results from the Danish High Risk and Resilience Study—VIA 7', *BMC Psychiatry*, 22(1), p. 100. doi:10.1186/s12888-022-03733-5.
- Tortez, L.M. and Mills, M.J. (2022) 'In good company? Development and validation of the Family-Supportive Coworker Behavior Scale', *Journal of Vocational Behavior*, 136(October 2020), p. 103724. doi:10.1016/j.jvb.2022.103724.
- Turner, R.N. (2020) 'Crossing the divide: promoting confidence in contact in a diverse world', *Journal of the British Academy*, 8(April), pp. 51–59. doi:10.5871/jba/008.051.
- Tuuli, M.M. et al. (2015) 'Individual-Level Antecedents of Psychological Empowerment', *Journal of Management in Engineering*, 31(2). doi:10.1061/(ASCE)ME.1943-5479.0000239.
- Twenge, J.M., Sherman, R.A. and Wells, B.E. (2015) 'Changes in American Adults' Sexual Behavior and Attitudes, 1972–2012', *Archives of Sexual Behavior*, 44(8), pp. 2273–2285. doi:10.1007/s10508-015-0540-2.
- Veenhoven, R. (2014) 'Encyclopedia of Quality of Life and Well-Being Research', *Encyclopedia of Quality of Life and Well-Being Research*, pp. 80–83. doi:10.1007/978-94-007-0753-5.
- Voukkali, I. et al. (2023) 'Factors affecting social attitude and behavior for the transition towards a circular economy', *Sustainable Chemistry and Pharmacy*, 36(July), p. 101276.

- doi:10.1016/j.scp.2023.101276.
- Weitensfelder, L. *et al.* (2023) 'Turning words into action: pro-environmental interest and personal commitment of different groups', *European Journal of Public Health*, 33(Supplement_2), pp. 34–35. doi:10.1093/eurpub/ckad160.918.
- Wulandari, R.A. (2023) 'Pengaruh Penggunaan Media Sosial Dan Pola Asuh Orang Tua Terhadap Sikap Sosial Siswa', *Dinamika Sosial: Jurnal Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial*, 2(3), pp. 312–322. doi:10.18860/dsjpips.v2i3.3453.
- Yoon, H. *et al.* (2024) 'The Role of Collective Group Orientation and Social Norms on Physical Distancing Behaviors for Disease Prevention', *Health Communication*, 00(00), pp. 1–14. doi:10.1080/10410236.2024.2303826.
- Zagrebina, A. (2023) 'Perspectives in AE: Employing Positive Priming in Civic Integration Classes for Adult Immigrants', *New Horizons in Adult Education and Human Resource Development*, 35(3), pp. 159–163. doi:10.1177/19394225231171600.
- Zhang, X. *et al.* (2015) 'Using diffusion of innovation theory to understand the factors impacting patient acceptance and use of consumer e-health innovations: A case study in a primary care clinic Healthcare needs and demand', *BMC Health Services Research*, 15(1), pp. 1–15. doi:10.1186/s12913-015-0726-2.
- Zhu, W. *et al.* (2020) 'How harmonious family encourages individuals to enter entrepreneurship', *International Journal of Conflict Management*, 31(3), pp. 333–351. doi:10.1108/IJCMA-09-2019-0176.

BIODATA PENULIS



Epi Saptaningrum., S.Kep., Ners., M.Kes.

Dosen Program Studi Keperawatan Blora
Poltekkes Kemenkes Semarang

Blora, Jawa Tengah adalah tanah kelahirannya. Penulis saat ini menekuni bidang ilmu keperawatan. Diawal Profesi, pernah mendalami dan mengajar Keperawatan Jiwa (8 tahun), Komunitas (4 tahun) dan terakhir sejak tahun 2008 sampai sekarang, Penulis mengampu mata kuliah Keperawatan Maternitas. Disamping itu, juga mengajar tentang Konsep Dasar Keperawatan, psikologi dan metodologi penelitian. Pendidikan yang telah diikuti mulai dari DIII Keperawatan, Sarjana keperawatan dan Profesi Ners di Universitas Padjadjaran Bandung dan Magister Kesehatan di Universitas Diponegoro Semarang. Sampai saat ini penulis sebagai Dosen di Politeknik Kesehatan Kemenkes Semarang.

BIODATA PENULIS



Yuhaning Praborini, S.Psi., M.M.

Universitas Pelita Bangsa

Penulis lahir di Semarang tanggal 14 Januari 1983. Penulis menyelesaikan pendidikan S1 pada Jurusan Psikologi dan melanjutkan S2 pada Jurusan Manajemen. Penulis menekuni bidang Menulis.

Penulis merupakan tenaga pengajar di Prodi Bimbingan Konseling Pendidikan Islam di Fakultas Agama Islam Universitas Pelita Bangsa Cikarang, Kabupaten Bekasi – Jawa Barat. Berbagai karya ilmiah sudah pernah dihasilkan oleh penulis seperti artikel – artikel Nasional.

BIODATA PENULIS



Dr. Nicholas Simarmata, S.Psi., M.A.

Dosen Program Studi Psikologi, Fakultas Kedokteran, Universitas Udayana

Penulis lahir di Yogyakarta pada tanggal 24 September 1979. Penulis adalah dosen pada Program Studi Psikologi, Fakultas Kedokteran, Universitas Udayana sejak tahun 2010 hingga sekarang. Penulis menyelesaikan kuliah S1 di Universitas Sanata Dharma pada Fakultas Psikologi. Kemudian menyelesaikan kuliah S2 di Universitas Gadjah Mada pada Fakultas Psikologi dengan peminatan Psikologi Industri Organisasi. Lalu menyelesaikan kuliah S3 di Universitas Gadjah Mada pada Fakultas Psikologi dengan konsentrasi Psikologi Industri Organisasi. Tema riset yang diminati adalah di bidang Psikologi Organisasi termasuk juga Psikologi Budaya, Psikologi Sosial, Psikologi Pendidikan, Psikologi Positif, Psikologi Perkembangan, dan Psikologi Klinis, baik dengan metode kuantitatif maupun kualitatif. Penulis pernah mendapatkan penghargaan the best paper pada *International Conference on Advances Social Sciences and Community Development* pada tahun 2019 di Sekolah Tinggi Pembangunan Masyarakat Desa “APMD” Yogyakarta. Penulis juga sebagai peninjau pada beberapa Jurnal Psikologi. Penulis juga terlibat pada penulisan beberapa *book chapter*. Email: nicholas@unud.ac.id

BIODATA PENULIS



Vidya Nindhita, M.Psi, Psikolog.

Dosen Program Studi Psikologi
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Budaya Universitas Trunojoyo
Madura

Vidya Nindhita, M. Psi, Psikolog., lahir di Bantul 14 Juni 1994 dan merupakan staf pengajar di Program Studi Psikologi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Budaya Universitas Trunojoyo Madura. Penulis menyelesaikan Pendidikan Sarjana Psikologi (S-1) di Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta pada tahun 2015, dan Magister Profesi Psikologi bidang Industri dan Organisasi (S-2) di Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta pada tahun 2018. Penulis banyak terlibat dalam praktik kerja yang berkaitan dengan Psikologi Industri dan Organisasi, serta memiliki pengalaman sebagai praktisi di bidang *Human Resources* pada bagian Rekrutmen, Seleksi, *Learning and Development*, *Organizational Development*, dan *Career Management*. Selain itu, penulis juga banyak terlibat dalam penulisan dan penelitian dalam rumpun ilmu sosial.

BIODATA PENULIS

Fadhil Maliky Islah, M.A.

Dosen Program Studi Psikologi

Fakultas Psikologi Universitas Muhammadiyah Purwokerto

Penulis lahir di Makassar pada 19 April 1996, ia menyelesaikan studi S1 di Universitas Negeri Makassar pada bidang Psikologi, kemudian melanjutkan pendidikan S2 Magister Psikologi di Universitas Gadjah Mada. Selama menempuh studi pascasarjana, ia terlibat aktif sebagai asisten peneliti di Center for Indigenous and Cultural Psychology, yang memperkuat ketertarikannya pada aspek psikologi budaya dan lokal.

BIODATA PENULIS



Musa Frengkianus Banunaek., SP., M.Si.

Dosen Program Studi Penyuluhan Pertanian Lahan Kering
Jurusan Manajemen Pertanian Lahan Kering
Politeknik Pertanian Negeri Kupang

Penulis lahir di Siso, Kab. Timor Tengah Selatan tanggal 27 Juni 1986. Penulis adalah dosen tetap pada Program Studi Penyuluhan Pertanian Lahan Kering, Jurusan Manajemen Pertanian Lahan Kering, Politeknik Pertanian Negeri Kupang. Menyelesaikan pendidikan S1 pada Bidang Pertanian di Universitas Nusa Cendana Pada Tahun 2009, Kemudian Melanjutkan Pendidikan S2 Pada Bidang Penyuluhan Pembangunan di Universitas Sebelas Maret dan Sementara Melanjutkan S3 pada Bidang Penyuluhan dan Komunikasi Pembangunan di Universitas Gadjra Mada Tahun 2023. Penulis menekuni bidang Penyuluhan Pertanian dan psikologi sosial dengan fokus pada pengamatan perilaku masyarakat khususnya petani. Saat ini telah menerbitkan beberapa karya ilmiah di jurnal nasional serta terlibat dalam beberapa penelitian terkait perilaku Partisipasi Masyarakat. Penulis dapat dihubungi melalui email di : musafrengkianusbanunaek@gmail.com