



Teori Komunikasi-I, Session 07

TEORI-TEORI SIBERNETIKA-2

TEORI KONSISTENSI:

- Teori Disonansi Kognitif (*Cognitive Dissonance*) karya Leon Festinger
- Teori Penggabungan Problematis karya Austin Babrow

Teori Komunikasi-I, Session 07, prepared by Z. Hidayat, MM, M.Si.

1

TEORI-TEORI KONSISTENSI

- Semua teori konsistensi dimulai dengan dasar pikiran yang sama, yaitu orang lebih nyaman dengan konsistensi daripada inkonsistensi.
- Konsistensi adalah prinsip aturan utama dalam proses kognitif dan perubahan sikap yang dapat dihasilkan dari informasi yang mengacaukan keseimbangan ini.
- Dalam bahasa sibernetika, manusia mencari homeostasis atau keseimbangan dan sistem kognitif adalah sebuah alat utama yang digunakan untuk mencapai keseimbangan.
- Ada dua jenis teori konsistensi kognitif, yakni teori disonansi kognitif (*cognitive dissonance*) karya Leon Festinger serta teori penggabungan problematis karya Austin Babrow. Penjelasannya ada di bawah ini.

Teori Komunikasi-I, Session 07, prepared by Z. Hidayat, MM, M.Si.

2

- Semua teori konsistensi dimulai dengan dasar pikiran yang sama: orang lebih nyaman dengan konsistensi daripada inkonsistensi.
- Konsistensi merupakan prinsip utama dalam proses kognitif dan perubahan sikap yang dapat dihasilkan dari informasi yang mengacaukan keseimbangan.
- Dalam kajian sibernetika, manusia mencari homeostasis atau keseimbangan dan sistem kognitif sebagai sebuah alat utama untuk mencapai keseimbangan.
- Ada dua pendekatan yang digunakan dalam teori konsistensi ini. Pertama, teori yang diperkenalkan oleh Leon Festinger, yakni teori disonansi kognitif (*cognitive dissonance*). Kedua, karya Austin Babrow, yang dianggap sebagai teori terkini mengenai penggabungan problematis.

TEORI DISONANSI KOGNITIF

Leon Festinger

- Teori ini merupakan salah satu paling populer dalam sejarah psikologi sosial. Gagasan Festinger dimulai dari pengamatan mengenai pelaku komunikasi yang memiliki ragam elemen kognitif. Seperti, sikap, persepsi, pengetahuan, dan perilaku.
- Elemen-elemen ini tidak terpisahkan, tetapi saling menghubungkan satu dengan lain dalam sebuah sistem. Juga, setiap elemen dari sistem tersebut akan memiliki satu dari tiga macam hubungan dengan setiap elemen dari sistem lainnya. Jenis hubungan yang pertama adalah kosong atau 'tidak berhubungan'. Artinya tidak ada elemen yang benar-benar memengaruhi elemen yang lain.

- Jenis hubungan yang kedua adalah cocok atau 'sesuai', yakni satu elemen yang saling menguatkan.
- Ketiga adalah jenis hubungan yang tidak cocok alias 'disonansi', dimana ketidaksesuaian terjadi ketika salah satu elemen tidak dapat diharapkan untuk mengikuti yang lainnya.
- Pertanyaan kritisnya adalah apa yang sesuai atau tidak sesuai untuk seseorang bisa saja tidak terjadi pada orang lain.

- Disonansi merupakan sebuah hasil dari dua variabel lain—pentingnya elemen kognitif dan jumlah elemen yang terlibat dalam hubungan yang tidak sesuai.
- Dengan kata lain: jika seseorang memiliki beberapa hal penting yang tidak sesuai, maka ia akan mengalami disonansi yang lebih besar.
- Festinger memperkenalkan beberapa metode untuk menghadapi disonansi kognitif.
 - Pertama, seseorang dapat mengubah salah satu atau beberapa elemen kognitif.
 - Kedua, elemen-elemen baru dapat ditambahkan pada salah satu sisi tekanan atau pada sisi yang lain.
 - Ketiga, individu mungkin dapat melihat bahwa elemen-elemen yang tidak sesuai sebenarnya tidak sepenting biasanya.

- Keempat, orang dapat melihat informasi yang sesuai.
- Kelima, orang dapat mengurangi disonansidengan mengubah atau menafsirkan informasi yang ada dengan cara yang berbeda. Pada akhirnya, metode apa yang dipilih, akan dapat membantu mengurangi disonansi serta membuat seseorang merasa lebih baik mengenai sikap, keyakinan dan tindakan-tindakan seseorang.
 - Jumlah disonansi yang dialami sebagai hasil sebuah keputusan bergantung pada empat variabel.
 - Pertama, kepentingan keputusan.
 - Kedua, ketertarikan pada alternatif yang dipilih. Ketiga, semakin besar ketertarikan yang dirasakan dari alternative yang tidak dipilih, semakin besar disonansi yang akan dirasakan.

- Keempat, semakin besar tingkat kesamaan atau kecocokan antara alternatifnya, makin kecil disonansinya. Kemungkinan disonansi lain yang bisa saja terjadi adalah keterpaksaan atau diperintahkan untuk melakukan atau mengatakan sesuatu yang bertentangan dengan keyakinan atau nilai-nilai seseorang.
 - Teori disonansi juga mengatakan, semakin kecil tekanan untuk menyesuaikan diri, semakin besar disonansinya. Dalam kaitan ini dapat dijelaskan pula bahwa semakin kecil pembenaran eksternal (seperti hadiah atau hukuman) yang digunakan, seseorang harus semakin fokus pada ketidaksesuaian internal dalam dirinya.

- Teori disonansi juga menyatakan, semakin sulit permulaan seseorang masuk ke dalam sebuah kelompok, semakin besar komitmen terhadap kelompok tersebut.
- Penjelasan lain mengenai teori disonansi berhubungan dengan jumlah dukungan sosial yang diterima untuk sebuah keputusan.
- Artinya, semakin banyak dukungan sosial yang diterima seseorang dari teman-temannya mengenai sebuah gagasan atau tindakan, semakin besar tekanan untuk percaya pada gagasan atau tindakan tersebut.
- Akhirnya teori disonansi juga menyatakan perilaku berdasarkan kesulitan tugas.
- Semakin besar jumlah upaya yang dikerahkan seseorang dalam suatu tugas, orang tersebut akan semakin merasionalkan nilai tugas tersebut.

TEORI PENGGABUNGAN MASALAH

Austin Babrow

- Teori ini dikembangkan oleh Austin Babrow, yang menurutnya pikiran digolongkan oleh susunan sikap, keyakinan, dan nilai-nilai yang bergerak ke arah meningkatnya kesesuaian.
- Dalam istilah Babrow untuk menjelaskan fenomena ini dalam kaitannya dengan ilmu komunikasi adalah penggabungan masalah (*problematic integration*).
- Teori ini didasarkan pada tiga dalil:
 - Pertama, seseorang memiliki kecenderungan alami untuk menyejajarkan harapan-harapan (apa yang dipikirkan seseorang akan terjadi) dan penilaian-penilaian (apa yang diinginkan seseorang bakal terjadi).

- Kedua, menggabungkan harapan dan penilaian.
- Ketiga, penggabungan masalah berakar dari komunikasi dan diatur melalui komunikasi.
- Dalil pertama, menurut Babrow, dapat menghasilkan tekanan ketika apa yang diinginkan seseorang tidak sesuai dengan apa yang diharapkan. Itu artinya, orang akan lebih merasa nyaman ketika ia menyukai hal-hal yang dirasa dapat dimiliki dan cenderung mengharapkan hal-hal yang disukainya.
- Dalil kedua adalah bahwa penggabungan harapan dan penilaian sering kali menjadi masalah. Dalam konteks ini Babrow mengidentifikasi empat kondisi problematic. Pertama adalah 'perbedaan' (*divergence*) antara sebuah harapan dan sebuah penilaian.
- Kondisi penggabungan masalah yang kedua adalah *abiguity* atau kurangnya penjelasan mengenai apa yang diharapkan. Kondisi ketiga adalah 'dua perasaan yang bertentangan' (*ambivalence*) atau penilaian yang bertentangan.

- Dan terakhir dari penggabungan masalah terjadi ketika peluang terjadinya sesuatu sebenarnya tidak mungkin. Ini menarik, karena menilai sesuatu yang kita tahu tidak pernah dapat kita raih dapat menjadi sumber keajaiban, misteri dan inspirasi.
- Banyak anggapan yang mengatakan penggabungan masalah merupakan sesuatu yang kurang penting dan tidak logis. Tetapi semakin penting penilaian dan harapan dalam sebuah sistem kognitif, semakin besar penggabungan masalahnya. Dengan kata lain, semakin banyak yang dipertaruhkan seseorang, semakin banyak yang mengalami penggabungan masalah.
- Dalil ketiga teori ini adalah bahwa penggabungan masalah memerlukan komunikasi karena kita mengalami penggabungan masalah melalui komunikasi.

- Pada ujungnya, komunikasi dianggap sebagai sebuah cara untuk memecah atau mengatur penggabungan masalah. Kita dapat menggunakan komunikasi untuk menuruh orang lain melakukan sesuatu dengan cara berbeda.
- Namun, di saat penggabungan masalah diakibatkan oleh ambiguitas atau keadaan bertentangan, seseorang dapat mengajukan pertanyaan-pertanyaan untuk mengklarifikasi dan memperoleh resolusi atau penggabungan yang lebih besar dengan cara itu.
- Seseorang dapat mencari informasi untuk mengubah bagian-bagian lain dari sistem kognitifnya, sehingga harapan dan penilaian dapat lebih mudah digabungkan.

- Pada akhirnya, teori penggabungan masalah menjadi salah satu dari banyak teori yang membantu kita memahami cara-cara pelaku komunikasi berpikir. Serta bisa memahami bagaimana mereka menggabungkan dan menyusun informasi yang memengaruhi sikap, keyakinan dan nilai serta perilaku.
- Baik teori sibernetika pelaku komunikasi maupun sosiopsikologi sering saling berbagi karena keduanya terfokus pada sistem kognitif individu. Dimana, hal itu terangkai dari sebuah susunan keyakinan, sikap, serta nilai yang kompleks serta saling berinteraksi yang memengaruhi dan dipengaruhi oleh perilaku.

- Sebagai teori mengenai pelaku komunikasi, tradisi sibernetika maupun sosiopsikologi bergabung sebab keduanya berasal dari berbagai penelitian mengenai psikologi sosial dan keduanya menggunakan metode penelitian yang berfokus pada prediksi perilaku individu.