



**Interpersonal
Communication Theory
Persuasion (M-7)**

Cognitive Dissonance Theory

TUGAS M-9 (23-27 Maret 2020)

▶ PRIBADI

- Buatlah abstrak penelitian untuk teori
- **Functional Perspective on Group Decision Making Theory**
- **Symbolic Convergence Theory**
- Kumpulkan soft copy paling lambat H-1 sebelum waktu perkuliahan
- Hard copy dikumpulkan pada hari H perkuliahan

TUGAS M-9 (23-27 Maret 2020)

▶ KELOMPOK

- Buatlah makalah dan presentasi untuk teori
- **Functional Perspective on Group Decision Making Theory**
Symbolic Convergence Theory
- Kumpulkan soft copy paling lambat H-1 sebelum waktu perkuliahan
- Hard copy dikumpulkan pada hari H perkuliahan

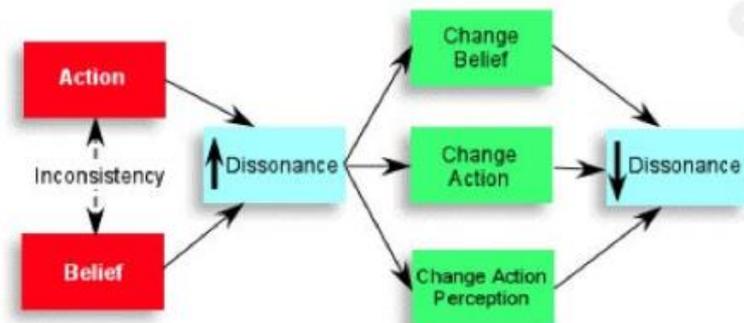


Cognitive Dissonance Theory
Leon Festinger
(Objective Theory–Sybernetic Tradition)

LEON FESTINGER



- ▶ Disonansi Kognitif adalah kondisi mental yang dirasakan seseorang ketika mereka menemukan diri mereka **melakukan** hal hal yang **tidak sesuai** dengan apa yang mereka **ketahui** atau memiliki pendapat yang tidak sesuai dengan pendapat yang selama ini mereka pegang.
- ▶ Manusia memiliki kebutuhan dasar untuk menghindari disonansi dan membangun konsistensi.
- ▶ Ketegangan disonansi memotivasi orang untuk mengubah perilaku atau keyakinan.
- ▶ Semakin penting masalah dan semakin besar perbedaan, semakin tinggi besarnya disonansi



Perokok yang sadar kesehatan : berurusan dengan disonansi

- ❑ Ketika Festinger pertama kali menerbitkan teorinya, ia memilih topik merokok untuk menggambarkan konsep disonansi
- ❑ Mungkin cara paling umum bagi perokok untuk menghindari inkonsistensi adalah dengan menyangkal/meremehkan hubungan antara merokok dan kanker.
- ❑ Festinger mencatat bahwa hampir semua tindakan kita lebih 'mengakar' / diingat daripada pemikiran yang kita miliki tentang tindakan tersebut



MENGURANGI DISONANSI ANTARA SIKAP DAN TINDAKAN

Hipotesis # 1 Paparan selektif mencegah disonansi

1. orang menghindari informasi yang cenderung meningkatkan disonansi
2. Orang memilih informasi yang sesuai dengan apa yang sudah mereka yakini dan mengabaikan fakta atau ide yang bertentangan dengan kepercayaan itu
3. Dieter Frey menyimpulkan bahwa paparan selektif hanya ada ketika informasi diketahui sebagai ancaman
4. Hubungan pribadi yang hangat adalah lingkungan terbaik untuk mempertimbangkan pandangan yang berbeda

MENGURANGI DISONANSI ANTARA SIKAP DAN TINDAKAN..

Hipotesis # 2 Disonansi membutuhkan jaminan

1. Semakin penting masalah, semakin banyak disonansi
2. Semakin lama seseorang menunda pilihan antara 2 opsi yang sama-sama menarik, semakin banyak tercipta disonansi
3. Semakin besar kesulitan dalam membalikkan keputusan yang baru dibuat, semakin banyak disonansi

MENGURANGI DISONANSI ANTARA SIKAP DAN TINDAKAN...

Hipotesis # 3 Pembeneran minimal untuk tindakan, menginduksi pergeseran sikap

1. Kepercayaan konvensional menyatakan bahwa untuk mengubah perilaku, harus terlebih dahulu mengubah sikap
2. Festinger membalik urutan tersebut
3. Perubahan sikap dan pengurangan disonansi hanya bergantung pada ada tidaknya justifikasi/ pembeneran untuk perubahan perilaku

TIGA REVISI TEORI LEON FESTINGER PENYEBAB DAN EFEK DISONANSI

- ❑ Sebagian besar peneliti persuasi menggunakan 1 dari 3 revisi teori asli Leon Festinger
- ❑ Model proses disonansi kognitif membantu kita memahami ketiganya :
- ❑ **Inkonsistensi sikap / perilaku ⇒ Disonansi dibuat ⇒ Perubahan sikap ⇒ Disonansi berkurang**
- ❑ Revisi teori Festinger ini tidak *mutually exclusive* (saling tidak berinteraksi/tidak mempengaruhi)
 1. Konsistensi diri : ‘makhluk’ yang merasionalisasi
 2. Tanggung jawab pribadi untuk hasil yang buruk
 3. Penegasan diri (afirmasi diri) untuk menghilangkan disonansi

REVISI # 1 KONSISTENSI DIRI

1. Elliot Aronson berpendapat bahwa disonansi disebabkan oleh inkonsistensi psikologis daripada logis.
2. Ketidakkonsistenan antara kognisi dan konsep diri menyebabkan disonansi
3. Manusia tidak rasional, mereka merasionalisasi
4. Penelitian seperti eksperimen \$1/\$20 membuktikan bahwa manusia melindungi harga diri.
5. Jumlah disonansi yang dapat dialami seseorang berbanding lurus dengan upaya yang telah ia investasikan dalam perilaku tersebut

REVISI # 2 TANGGUNG JAWAB PRIBADI

1. Joel Cooper berpendapat bahwa kita mengalami disonansi ketika kita yakin tindakan kita tidak perlu menyakiti orang lain.
 2. Cooper menyimpulkan bahwa disonansi adalah keadaan rangsangan yang disebabkan oleh berperilaku sedemikian rupa sehingga merasa bertanggung jawab secara pribadi untuk menghasilkan peristiwa yang tidak menyenangkan
- 

REVISI # 3 AFIRMASI DIRI

1. Claude Steele berfokus pada pengurangan disonansi
 2. Harga diri yang tinggi adalah sumber daya pengurangan disonansi
 3. Steele menegaskan bahwa kebanyakan orang termotivasi untuk mempertahankan citra diri tentang kecukupan moral dan adaptasi
- 

PRAKTIK TEORI : PERSUASI MELALUI DISONANSI

- ❑ Teori Festinger menawarkan saran praktis bagi mereka yang ingin mempengaruhi perubahan sikap sebagai produk disonansi
- ❑ Menerapkan konsep paparan selektif, keputusan pasca disonansi, dan justifikasi minimal untuk mengelola disonansi secara efektif
- ❑ Selama tindakan sikap melawan dipilih secara bebas dan diambil secara umum, orang lebih cenderung mengadopsi keyakinan yang mendukung apa yang telah mereka lakukan
- ❑ Tanggung jawab pribadi untuk hasil negative harus diperhitungkan

KRITIK : DISONANSI ATAS DISONANSI

- ❑ Teori ini merupakan salah satu dari teori yang dalam studi budaya populer diakui sebagai teori yang berguna secara praktis
- ❑ Namun teori ini gagal menjelaskan secara sederhana konsepnya
- ❑ Bem mengklaim bahwa persepsi diri adalah penjelasan yang jauh lebih sederhana dibandingkan disonansi kognitif
- ❑ Teori ini juga menerima kritikan tentang betapa sulitnya mengamati disonansi
- ❑ Jika peneliti tidak dapat mengamati disonansi, maka hipotesis inti teori ini tidak dapat diuji – masalah besar bagi teori ilmiah
- ❑ Patricia Devine memuji para peneliti yang telah mencoba mengukur komponen disonansi
- ❑ Upaya yang paling menjanjikan untuk mengembangkan pengukuran disonansi, telah menggunakan pencitraan neuro
 1. Telah memberikan bukti awal bahwa pengalaman disonansi kognitif memang nyata ada
 2. Meski begitu sebenarnya mengamati itu sulit dan mahal, jadi bahkan jika teorinya dapat diuji, tentu tidak sederhana.
- ❑ Meski banyak kritik ditujukan pada teori ini, teori disonansi kognitif telah memberi sumbangan bagi teori obyektif komunikasi selama 50 tahun

Nama	Sri Wijayanti
NIM	08.0719.019
Teori/Konteks	Cognitive Dissonance Theory / Komunikasi Interpersonal
Ide atau rencana judul	Studi Disonansi Kognitif pada Perilaku Pembajakan Digital (film)
Keywords (max 5 kata)	Disonansi, permisif, pembajakan digital
Deskripsi singkat ide penelitian :	<p>Sejumlah penelitian yang telah dilakukan, menunjukkan bahwa perilaku pembajakan telah dilakukan sejak teknologi masih dalam bentuk analog. Perkembangan teknologi digital dibarengi dengan perkembangan internet saat ini mendorong perilaku pembajakan menjadi sebuah kebiasaan bahkan budaya. Pembajakan digital terutama film, umum dilakukan oleh kalangan remaja seiring dengan merebaknya situs situs yang menyediakan film film barat maupun Indonesia yang sedang tayang di bioskop. Di satu sisi, remaja memiliki pengetahuan dan pemahaman bahwa mengunduh atau bahkan sekedar menonton film secara ilegal, termasuk dalam pembajakan termasuk perbuatan yang tidak etis. Namun, kenyataannya, dalam perkembangannya, perilaku membajak film secara ilegal membentuk sikap permisif. Fokus penelitian ini adalah disonansi kognitif pada sikap permisif terkait perilaku pembajakan film di kalangan remaja. Metode penelitian ini analisis fenomenologi interpretative.</p>



ANY QUESTION

Soal Kuis Teori Komunikasi I (Kelas A)

1. Jelaskan **sejumlah alasan (minimal 3)** yang melatarbelakangi disiplin ilmu komunikasi menjadi salah satu bidang studi yang paling diminati di Indonesia ? (40%)

2. **Pilih 1** diantara 2 definisi komunikasi menurut ahli dibawah ini :

- Berger & Chafee
- Motley, Anderson, Clevender

Jelaskan **definisi** komunikasinya sertakan **contoh** untuk memperjelasnya ! (30%)

3. **Pilih 1** diantara 9 teori yang termasuk dalam konteks komunikasi interpersonal dibawah ini :

- *Symbolic Interactionism* *CMM*
- *Expectancy Violations Theory* *Social Penetration Theory*
- *Uncertainty Reduction* *CPM*
- *ELM* *Social Judgment Theory*
- *Cognitive Dissonance Theory*

Jelaskan **kata kunci** dan **fokus (intisari)** kajian dari teori yang Anda pilih, dan sertakan **contoh** penelitian yang dapat dilakukan dngan teori tersebut untuk memperjelas! (30%)

Soal Kuis Teori Komunikasi I (Kelas B)

1. Jelaskan alasan yang melatarbelakangi ilmu komunikasi diibaratkan/ dianalogikan sebagai kota purba Babelh Dehre ? (30%)
2. **Pilih 1** diantara 3 metafora teori komunikasi dibawah ini :
 - Sebagai jaring-jaring (nets)
 - Sebagai peta (maps)
 - Sebagai teropong (lensa)

Jelaskan **maksudnya** sertakan **contoh** untuk memperjelasnya ! (30%)

3. **Pilih 1** diantara 3 pasangan teori berikut yang termasuk dalam konteks komunikasi interpersonal dibawah ini :
 - *Symbolic Interactionism & CMM & Expectancy Violations Theory*
 - *Social Penetration Theory & Uncertainty Reduction & CPM*
 - *Social Judgment Theory & ELM & Cognitive Dissonance Theory*

Jelaskan **persamaan dan perbedaan** antara pasangan teori yang Anda pilih, dan sertakan **contoh** untuk memperjelas! (40%)

Soal Kuis Teori Komunikasi I (Kelas C)

1. **Pilih 1** diantara 2 hal berikut yang terkait dengan ilmu komunikasi dibawah ini :

- Ilmu komunikasi sebagai kajian interdisipliner
- Ilmu komunikasi sebagai kajian multidisipliner

Jelaskan **maksudnya** sertakan **contoh** untuk memperjelasnya ! (30%)

1. **Pilih 1** diantara 3 metafora teori komunikasi dibawah ini :

- Sebagai jaring-jaring (nets)
- Sebagai peta (maps)
- Sebagai teropong (lensa)

Jelaskan **maksudnya** sertakan **contoh** untuk memperjelasnya ! (30%)

3. **Pilih 1** diantara 3 model teori komunikasi berikut yang termasuk dalam konteks komunikasi interpersonal dibawah ini :

- *Social Judgment Theory*
- *Elaboration Likelihood Model (ELM) Theory*
- *Cognitive Dissonance Theory*

Jelaskan **fokus (intisari) model** tersebut dan sertakan **contoh** untuk memperjelasnya! (40%)



GROUP & PUBLIC COMMUNICATION THEORY

Group Communication (M-9)

Functional Perspective on Group Decision Making Theory
Symbolic Convergence Theory