

KOGNISI:
Pengorganisasian, Perkembangan, dan Perubahannya
Oleh Didi Tarsidi

Bagaimanakah kognisi individu terorganisasi?

Bagaimanakah kognisi berkembang?

Apakah yang mempengaruhi properti suatu kognisi?

Faktor-faktor apakah yang mempengaruhi perubahan kognisi?

Bagaimana kognisi individu menentukan caranya mempersepsi dan Menilai Orang lain?

Bagaimana kognisi individu menentukan ketepatan Persepsi Interpersonal?

Respon individu terhadap orang dan benda tergantung pada bagaimana orang dan benda tersebut tampak dalam dunia kognitifnya. Dan citra atau "peta" dunia setiap orang itu bersifat individual. Setiap orang mempunyai citra dunianya masing-masing karena citra tersebut merupakan produk yang ditentukan oleh faktor-faktor berikut: **(1)** lingkungan fisik dan sosialnya, **(2) struktur fisiologisnya**, **(3)** keinginan dan tujuannya, dan **(4) pengalaman-pengalaman masa lalunya**.

Bagaimana seorang individu memahami dunia tergantung, pertama-tama, pada hakikat lingkungan fisik dan sosial tempatnya berkecimpung. Apa yang dilihat seseorang di antara berbagai hal yang dapat dilihatnya di dalam lingkungannya, dan bagaimana dia memandangnya, sebagian ditentukan oleh struktur fisiologisnya. Perbedaan-perbedaan individual dalam kapasitas sensorinya dan dalam kemampuan intelektualnya mencerminkan adanya perbedaan-perbedaan fisiologis. Kognisi orang yang cerdas lebih kompleks dan lebih terintegrasi daripada kognisi orang yang dangkal. Di samping itu, isi dan pengorganisasian citra seseorang tentang dunia ini dibentuk oleh pengalaman-pengalaman masa lalunya, yang terekam dalam kapasitas psikologisnya, dan rekaman tersebut unik untuk setiap individu.

Meskipun tidak ada dua orang yang memiliki konsepsi yang persis sama mengenai dunia ini, tetapi terdapat banyak *roman (features)* yang sama dalam citra semua orang mengenai dunia ini. Hal ini terjadi karena semua orang mempunyai sistem syaraf yang serupa, karena semua orang menggunakan "ungkapan rasa" tertentu secara sama, **dan karena semua orang harus menghadapi persoalan tertentu yang sama**. Dunia kognitif anggota suatu kelompok budaya tertentu bahkan memiliki tingkat kesamaan yang lebih besar karena adanya tingkat kesamaan yang lebih besar dalam keinginan dan tujuannya, dalam lingkungan fisik dan sosialnya, dan dalam pengalaman belajarnya.

Permasalahan Dalam Menggambarkan Dunia Kognitif. Terdapat dua sumber kesalahan utama yang mengganggu mahasiswa yang mempelajari perilaku sosial bila dia berusaha menggambarkan dunia kognitif orang. Pertama, dia cenderung menggambarkan dunia individu sesuai dengan pandangan ilmuwan bukannya menurut pandangan orang itu sendiri. Kedua, dia cenderung menerapkan deduksi logisnya sendiri ke dalam dunia kognitif individu yang diamatinya.

PANDUAN 1: Kognisi individu terorganisasi secara selektif.

Kognisi individu - gambarnya tentang orang lain dan benda-benda - diorganisasikannya secara selektif. Hanya obyek-obyek tertentu, di antara semua obyek yang ada di "luar sana", yang masuk ke dalam konsepsinya tentang dunia luar. Dan karakteristik obyek-obyek tersebut mungkin "berubah", disesuaikan dengan tuntutan psikologisnya. Selektivitas pengorganisasian kognisi itu ditentukan oleh dua faktor yang saling berinteraksi: faktor stimulus dan faktor personal.

1. Selektivitas dan Faktor Stimulus

Yang dimaksud dengan faktor stimulus adalah faktor-faktor yang ditentukan oleh hakikat obyek stimulus itu, seperti frekuensinya, intensitasnya, gerakan serta perubahannya, dan jumlahnya.

- a. **Frekuensi:** Slogan yang paling sering diulang-ulang lebih besar kemungkinannya untuk mendapat perhatian individu daripada slogan yang jarang disebut-sebut.
- b. **Intensitas:** Berteriak lebih menarik perhatian daripada berbicara secara normal.
- c. **Gerakan dan perubahan:** Tayangan iklan dengan teknik animasi akan lebih menarik perhatian daripada sekedar tulisan yang tak bergerak.
- d. **Jumlah:** Semakin banyak obyek, semakin besar pula tingkat selektivitasnya.

2. Selektivitas dan Faktor Personal

Faktor personal adalah faktor-faktor yang ditentukan oleh karakteristik individu yang sedang melakukan pemahaman itu, misalnya keinginannya, emosinya, dan keadaan mentalnya (mental sets) pada saat dia tengah berupaya membangun dunia yang bermakna.

Studi eksperimental mendukung tiga konklusi sehubungan dengan operasi faktor-faktor personal dalam kognisi:

- a. Faktor-faktor personal membatasi jumlah obyek yang dapat dipersepsi pada satu saat (span of apprehension [rentang tangkapan pemahaman]).
- b. Faktor-faktor personal secara selektif meningkatkan kepekaan (sensitization) mekanisme persepsi individu, dan menurunkan ambang (threshold) pengenalan dan perhatiannya terhadap obyek stimulus serta aspek-aspek obyek yang relevan.
- c. Faktor-faktor personal dapat mendistorsi kognisi tentang obyek-obyek yang relevan sehingga obyek-obyek tersebut "sesuai" dengan keperluan individu.

Span of Apprehension (Rentang Tangkapan Pemahaman). Berapa banyakkah obyek yang dapat diamati oleh otak (mind) pada satu span of apprehension (satu saat)? - tidak usah secara jelas, tetapi tanpa kebingungan yang absolut. Hasil studi eksperimental menunjukkan bahwa satu span of apprehension individu itu berkisar dari 6 sampai 11. Rentang tangkapan pemahaman ini bervariasi dari individu ke individu, dan pada satu individu pun bervariasi dari satu saat ke saat lainnya. Karena adanya perbedaan individual dalam rentang tangkapan pemahaman inilah maka dua orang saksi dapat memberikan kesaksian yang bertentangan mengenai satu peristiwa yang sama.

Peningkatan Kepekaan Selektif (Selective Sensatization). Peranan faktor-faktor personal seperti mental set dalam meningkatkan kepekaan mekanisme persepsi, secara selektif, telah diteliti oleh Postman dan Brown (1952). Mereka meneliti efek keberhasilan dan kegagalan sejumlah mahasiswa terhadap ambang pengenalan (*recognition threshold*) pada kata-kata yang ditayangkan secara sekilas dalam sebuah tachistoscope. Temuan mereka menunjukkan bahwa perbedaan-perbedaan individual dalam pengalaman dapat menimbulkan keadaan mental sementara (*momentary sets*) yang berbeda-beda, yang pada gilirannya mengakibatkan peningkatan kepekaan individu secara berbeda-beda pula terhadap obyek-obyek tertentu di dalam dunianya. Dan kenyataan ini penting untuk pemahaman peristiwa perilaku interpersonal (*interpersonal behavior event*). Apa yang terjadi dalam sebuah peristiwa perilaku interpersonal dapat menimbulkan keadaan mental sementara, yang secara selektif mempengaruhi kognisi para partisipan dalam peristiwa tersebut, dan turut menentukan kelanjutan rangkaian tindakan interpersonal itu.

Apa yang kita pilih untuk dikenali dan diperhatikan juga ditentukan oleh keadaan mental permanen (*enduring MENTAL sets*). Pada tingkat yang lebih kompleks, mental sets juga dapat mempengaruhi mana di antara banyak alternatif arti dari sebuah obyek yang akan menonjol. Jadi, mental sets melalui sensitisasi selektif dapat menyebabkan obyek yang sama mempunyai makna yang berbeda-beda bagi individu yang berbeda.

_____Distorsi Selektif. Emosi dan keinginan individu dapat beraksi untuk menyeleksi aspek-aspek tertentu dari suatu obyek stimulus, dan dari aspek-aspek yang terseleksi tersebut berkembang satu kognisi mengenai obyek itu, yang dapat sangat menyimpang dari kognisi umum. Kognisi yang terdistorsi ini cenderung sesuai dengan emosi dan keinginan individu yang bersangkutan. Peranan emosi dalam mempengaruhi "tampilan benda" sudah lama diketahui. Lebih dari 2000 tahun yang lalu, Aristotle, dalam *Parva Naturalia*-nya, bertutur sebagai berikut: Di bawah pengaruh perasaan yang kuat, kita gampang terkecoh dalam hal penginderaan, berbeda-beda caranya untuk masing-masing orang, seperti misalnya pengecut di bawah pengaruh rasa takutnya dan seorang yang mabuk cinta di bawah pengaruh rasa cintanya akan mempunyai ilusi sedemikian rupa sehingga hal sepele dapat tampak sebagai musuh bagi pengecut dan sebagai orang yang dicintai bagi yang sedang mabuk cinta. Dan semakin tinggi tingkat keterpengaruhan seseorang, semakin rendah tingkat kemiripan obyek-obyek itu untuk dapat menimbulkan ilusi tersebut. Setiap orang gampang terkecoh bila sedang marah atau dipengaruhi oleh keinginan yang kuat, dan semakin sering orang dihadapkan pada perasaan-perasaan tersebut, semakin sering pula ia terkecoh.

Beberapa Implikasi Sosial. Kegagalan untuk memahami implikasi Panduan 1 ini, yaitu bahwa kognisi itu terorganisasi secara selektif, telah berakibat pada upaya yang salah arah, dan karenanya guru, orang tua, tokoh agama dan pemimpin masyarakat sering mengalami kekecewaan yang menyakitkan.

Tidak ada fakta yang tidak memihak. Data tidak mempunyai logika sendiri yang dapat memberikan kognisi yang sama bagi semua orang.

Kognisi Berkembang Menjadi Sistem yang Sesuai dengan Prinsip-prinsip Belajar dan Pengorganisasian Stimulus.

Berbagai bagian kognisi individu mengenai obyek dan orang dalam dunianya berkembang menjadi sistem-sistem kognisi. Pengelompokan bagian-bagian kognisi untuk membentuk sistem-sistem tersebut ditentukan oleh faktor-faktor stimulus dan faktor-faktor personal seperti minat dan pengalaman individu. Se jauh pengalaman-pengalaman individu itu terbentuk secara kultural, maka anggota-anggota dari satu kultur cenderung membentuk sistem kognisi yang serupa. Salah satu jenis sistem kognitif yang paling signifikan secara sosial adalah pengelompokan obyek atau peristiwa ke dalam hubungan sebab-akibat (*cause-and-effect relations*). Pengelompokan kausal ini dapat dipahami sebagian berdasarkan faktor-faktor kedekatan (*proximity*) dan kemiripan (*similarity*), dan sebagian berdasarkan roman pola-pola stimulus yang lebih kompleks.

1. Faktor-faktor Stimulus dan Pengelompokan

Studi eksperimental tentang persepsi visual telah menunjukkan bahwa proximity (kedekatan jarak atau waktu) dan similarity (kemiripan) merupakan faktor pengorganisasi yang penting. Obyek-obyek yang mirip bentuknya atau berdekatan letaknya atau hampir bersamaan terjadinya sering digolongkan ke dalam satu kelompok.

2. Pengalaman Belajar dan Pengelompokan

Cara kita mengelompokkan obyek-obyek ke dalam sistem kognitif yang lebih besar juga ditentukan oleh pengalaman belajar kita. Misalnya, seorang ahli ilmu hewan, karena latar belakang pendidikan profesionalnya, bila memandang spesies hewan baru, besar kemungkinan akan menyeleksi ada atau tidak adanya buah dada untuk kepentingan persepsinya. Semua hewan yang mempunyai aspek anatomis tersebut akan dipersepsi olehnya sebagai serupa, dan karenanya kuda, manusia dan ikan paus akan dikelompokkan ke dalam satu sistem kognitif yang sama: mamalia. Orang lain mungkin akan memandangnya sebagai tiga kelompok yang berbeda, yaitu kelompok binatang darat, manusia dan binatang air, dan tidak akan mengelompokkannya ke dalam satu sistem kognitif.

3. Kebudayaan dan Pengelompokan

Tanda-tanda/isyarat-isyarat tertentu yang menjadi pusat perhatian utama kita, dan oleh karenanya menentukan sistem kognitif kita, sangat ditentukan oleh kebudayaan kita. Jadi, jika misalnya kebudayaan kita menekankan pentingnya tanda-tanda kekayaan, maka kita akan mempersepsi tanda-tanda tersebut dengan serta-merta dan akan mengelompokkan orang berdasarkan kesamaan dalam tanda-tanda kekayaan itu (jenis rumahnya, mobil yang dimilikinya, sekolah yang dipilih untuk menyekolahkan anak-anaknya, dsb.).

4. Konsep dan Pengelompokan

Konsep-konsep yang telah dipelajari oleh individu menentukan cara pengelompokan yang akan diterapkannya pada obyek-obyek di dalam dunianya. Hasil eksperimen Bousfield dan Cohen (1955) telah menunjukkan adanya peranan konsep

dalam pengelompokan, **atau, menurut istilah mereka**, "associative clustering". Dalam eksperimen mereka itu, nama-nama obyek dari bermacam-macam kategori disajikan secara acak, misalnya: bayonet, musang, mandolin, sapi, karaben, piano. Ditemukan bahwa terdapat kecenderungan untuk mengingat kata-kata itu dalam urutan berdasarkan kategori kaitan, misalnya: bayonet, karaben; musang, sapi; mandolin, piano.

5. Sebab dan Akibat

Mungkin salah satu jenis sistem kognitif yang paling penting adalah sistem kausal, yaitu persepsi kita tentang dua obyek atau peristiwa berdasarkan hubungan sebab-akibatnya. Apa yang menentukan sebab yang mana akan dikelompokkan dengan akibat yang mana? Ini merupakan pertanyaan yang sangat penting karena begitu banyak tindakan sosial kita terbentuk oleh cara kita mempersepsi sebab dan akibat. Kita sering mempersepsi adanya hubungan sebab-akibat antara dua peristiwa atau lebih, atau antara dua obyek atau lebih, karena:

- a. Peristiwa-peristiwa itu terjadi pada saat yang sama atau hampir sama di tempat yang berdekatan (proximity);
- b. Obyek-obyek itu mempunyai kemiripan bentuk atau sifat (similarity).

Pengorganisasian sistem sebab-akibat itu dipengaruhi oleh pertimbangan nilai (value judgments) dan reaksi emosi kita, dan hubungan sebab-akibat yang kita duga ada itu belum tentu benar adanya.

Properti suatu Kognisi Dipengaruhi oleh Sistem yang Menjadi Induknya.

Kognisi tidak berdiri sendiri, melainkan terkandung di dalam sistem kognitif yang lebih besar. Bila beberapa kognisi dikelompokkan untuk membentuk satu sistem, maka properti masing-masing kognisi tersebut mengalami perubahan. Semua properti suatu kognisi tergantung antara lain pada hakikat sistem yang menjadi induknya; kognisi yang "sama" apabila melekat pada sistem yang berbeda maka akan mempunyai properti yang berbeda pula. Dengan kata lain, terdapat hubungan bagian-keseluruhan (part-whole relations) antara kognisi sebagai bagian dari sistem dengan sistem yang menjadi induknya. Hubungan bagian-keseluruhan seperti ini terdapat dalam persepsi yang sederhana maupun dalam kognisi yang kompleks. Bahwa keseluruhan mempengaruhi bagian antara lain terlihat dalam fenomena asimilasi dan kontras, di mana karakteristik yang terpersepsi dari suatu obyek dapat menjadi lebih jelas pada arah tertentu, tergantung pada hubungannya dengan keseluruhan.

Dalam fenomena asimilasi, kemiripan antara bagian-bagian dari satu keseluruhan itu cenderung tampak lebih jelas apabila perbedaan-perbedaan fisiknya relatif kecil. Sedangkan dalam fenomena kontras, ketidakmiripan antara bagian-bagian dari satu keseluruhan cenderung tampak lebih jelas apabila perbedaan-perbedaan fisiknya relatif besar. Jadi, serangkaian titik-titik hitam dalam satu baris semuanya akan tampak sama hitamnya meskipun sesungguhnya terdapat sedikit perbedaan dalam intensitas fisik titik-titik tersebut. Masing-masing titik, sebagai bagian dari satu baris titik-titik, akan terasimilasi, dan perbedaan yang ada dalam intensitas fisiknya biasanya tidak terpersepsi. Bagaimana kalau intensitas fisik satu titik dalam rangkaian itu dibuat

lebih besar daripada titik lain? Melalui kontras, titik tersebut akan dipersepsi sebagai lebih terang daripada intensitas fisiknya yang sesungguhnya.

Konsep tentang kerangka acuan (*frame of reference*) dan tingkat adaptasi dapat dipandang sebagai cara untuk menggambarkan ketergantungan dari suatu bagian pada keseluruhan.

Kerangka Acuan (FRAME OF REFERENCE). Istilah *frame of reference* mengacu pada sistem kontekstual yang lebih besar, yang dipergunakan sebagai patokan untuk memandang atau menimbang suatu obyek. Misalnya, suatu obyek dipandang berat apabila obyek-obyek lain dalam kelompoknya lebih ringan, tetapi akan dipandang ringan apabila dikelompokkan dengan obyek-obyek yang lebih berat. Jadi berat atau ringan itu relatif, tergantung pada sistem kontekstual apa yang dipergunakan sebagai acuan.

Tingkat Adaptasi. Pendekatan lain terhadap prinsip hubungan bagian-keseluruhan adalah teori tingkat adaptasi dari Helson (1959). Secara singkat, formulasi Helson dapat dinyatakan sebagai berikut: Tingkat adaptasi digambarkan oleh stimulus yang direspon atau tidak direspon oleh individu secara tidak memihak. Tingkat adaptasi dipengaruhi oleh tiga kelas stimuli: (1) stimulus yang sedang direspon dan sedang dalam fokus perhatian; (2) semua stimuli lain yang ada di dekatnya, yang berfungsi sebagai konteks atau latar belakang bagi stimulus fokus; dan (3) sisa pengalaman masa lalu dengan stimuli serupa. Setiap stimulus ditimbang berdasarkan tingkat adaptasi yang relevan. Misalnya, apakah suatu obyek akan dianggap "berat" atau "ringan" tergantung pada apakah beratnya yang sesungguhnya lebih tinggi atau lebih rendah daripada berat yang digambarkan oleh tingkat adaptasi. Tingkat adaptasi dapat berubah akibat faktor-faktor seperti frekuensi penyajian stimuli baru, intensitasnya, ukuran besarnya, kedekatan jaraknya, dampak emosinya, dan nilai daya tariknya bagi individu.

Teori tingkat adaptasi ini dapat membantu pemahaman kita mengenai keefektifan teknik-teknik propaganda tertentu.

Panduan 4: *Perubahan kognisi biasanya diawali dengan perubahan informasi dan keinginan individu.*

Satu faktor utama yang mengawali perubahan kognisi adalah terhambatnya pemuasan keinginan. Apakah hasil perubahan kognisi tersebut adaptif atau tidak, tergantung pada kekuatan keinginan dan ketepatan persepsi mengenai penghalang tujuan.

Faktor utama lainnya yang mengawali perubahan kognisi adalah perubahan dalam informasi yang dimiliki individu. Tetapi pendedahan terhadap informasi baru saja tidak menjamin bahwa individu akan memperhatikan atau menerima informasi baru itu. Meskipun ada informasi baru, perasaannya, emosinya dan keinginannya dapat mencegah terjadinya perubahan kognisi.

Perubahan dalam Keinginan

Keinginan dan tujuan individu senantiasa berkembang dan berubah. Jika individu mengalami hambatan dalam pemuasan keinginannya, perubahan kognisi cenderung terjadi. Hakikat perubahan yang memungkinkan individu untuk menghilangkan hambatan itu dan untuk mencapai tujuannya juga dapat bervariasi dari yang sangat sederhana hingga yang sangat kompleks.

Keinginan, Hambatan, dan Pengorganisasian Kognisi Yang Terdistorsi.

Sementara adanya tujuan dan hambatan ke arah tujuan itu biasanya mengawali perubahan kognisi, tetapi tidak boleh diasumsikan bahwa hasil perubahan kognisi itu akan selalu bersifat adaptif. Sering kali efek frustrasi terhadap perubahan kognisi dapat mengakibatkan distorsi, dalam arti bahwa hasil perubahan kognisi itu sangat menyimpang dari realita. Jadi, tidak tercapainya keinginan dapat mengakibatkan individu berfantasi dan berpikiran tak wajar, yang tidak membantunya menghadapi situasi yang sesungguhnya.

Apakah tujuan yang terhambat akan mengakibatkan terdistorsinya sistem kognisi atau menyebabkan timbulnya keinginan wajar dan bermanfaat, tergantung pada sejumlah faktor, antara lain kuatnya keinginan dan hakikat persepsi individu mengenai penghambat tujuan itu.

Perubahan Kognisi Sebagian Ditentukan oleh Karakteristik Sistem Kognisi yang Telah Ada Sebelumnya.

Seberapa jauh dan bagaimana caranya perubahan dalam keinginan dan informasi menghasilkan perubahan dalam kognisi, tergantung pada karakteristik sistem kognisi yang telah ada sebelumnya. Tiga karakteristik sistemik utama adalah *multiplexity* (kemajemukan), *consonance* (persesuaian) dan *interconnectedness* (saling keterkaitan).

MULTIPLEXITY

Individu tertentu mungkin mempunyai sistem kognisi yang sederhana dan seragam mengenai hal-hal yang berhubungan dengan obyek atau peristiwa tertentu, misalnya yang berhubungan dengan agama. Semua agama dilihatnya sebagai sama; semua orang yang religius dikelompokkan ke dalam satu kelompok tanpa membedakan-bedakannya. Individu lain mungkin mempunyai sistem kognisi yang sangat kompleks dan membedakan tentang hal-hal yang berkaitan dengan agama. Mereka mungkin membedakan antara agama yang "bagus" dan yang "jelek", antara orang Katolik, Protestan, Yahudi, Muslim dll. Perbedaan-perbedaan dalam jumlah dan varietas kognisi yang terdapat dalam satu sistem kognisi menentukan dimensi multipleksitas sistem tersebut. Terdapat bukti bahwa dimensi ini mempunyai tingkat generalitas tertentu bagi individu.

CONSONANCE

Berbagai elemen kognisi saling terkait untuk membentuk sistem. Hakikat saling keterkaitan tersebut bervariasi. Elemen-elemen itu mungkin sangat serasi, kongruen,

harmonis, "pas". Atau sejauh tertentu elemen-elemen tersebut tidak serasih, tidak kongruen atau kontradiktif. Sistem kognisi tertentu mempunyai tingkat harmoni internal yang sangat tinggi. Jadi, individu tertentu mungkin mempunyai keyakinan yang baik tentang agama, di mana masing-masing kognisi tentang agama "cocok" dengan semua yang lain. Tetapi ada juga individu yang mempunyai keyakinan tentang agama yang kurang harmonis, sehingga mereka memandang bahwa di samping agama itu dapat membawa perdamaian, dapat pula menimbulkan perpecahan.

Perbedaan dalam tingkat keharmonisan atau ketidakharmonisan antara berbagai kognisi yang saling terkait itu menentukan tingkat persesuaian *kognitif (cognitive consonance)*.

Sistem yang simpleks (simplex systems) cenderung lebih tinggi tingkat persesuaiannya daripada sistem yang multipleks (multiplex systems). Hal ini sesuai dengan fakta bahwa jumlah elemen yang lebih besar memberikan tingkat probabilitas yang lebih tinggi untuk terjadinya ketidakserasian di antara elemen-elemen tersebut, dan sesuai dengan fakta bahwa multiplex systems dapat mengakomodasi lebih banyak ketidaksesuaian (dissonance) daripada simplex systems. Semakin besar suatu sistem, maka semakin jauh pula jarak antara satu elemen kontradiktif dengan elemen kontradiktif lainnya. Multiplex systems cenderung terdiri dari berbagai subsistem, dan kontradiksi yang terjadi antara berbagai elemen dalam bermacam-macam subsistem mengakibatkan lebih sedikit dissonance dalam keseluruhan sistem daripada kontradiksi yang terjadi di dalam subsistem yang sama.

Varian (Perbedaan) itu tidak hanya terdapat dalam tingkat persesuaian antara elemen-elemen dalam satu sistem, tetapi terdapat juga varian dalam tingkat persesuaian antara sistem itu dengan sistem-sistem lain yang relatif saling terkait. Jadi, keyakinan agama seseorang dapat harmonis dengan keyakinan ekonomi dan politiknya. Kegiatan ekonomi dan politik orang ini dibimbing oleh prinsip keagamaannya. Tetapi ada pula orang yang tidak memiliki persesuaian seperti itu. Dalam keyakinan agamanya, dia memuja Dewi Perdamaian, tetapi dalam kegiatan bisnisnya dia memproduksi senjata untuk perang.

Tampaknya seperti paradok bahwa sistem dapat mempunyai consonance yang tidak sempurna, karena kita mungkin menduga bahwa elemen-elemen yang kontradiktif tidak akan bersatu untuk membentuk satu sistem. Tetapi orang yang berpandangan seperti itu tidak menyadari bahwa sistem kognisi terbentuk dengan banyak cara selain dari secara "logis" semata, dan bahwa relita itu sendiri sesungguhnya kontradiktif.

INTERCONNECTEDNESS

Satu sistem kognisi dapat terisolasi dari sistem-sistem kognisi lainnya, atau dapat juga saling terkait dengan sistem-sistem lain. Misalnya, pada individu tertentu sistem kognisi yang berhubungan dengan agama mungkin relatif terpisah dari sistem-sistem kognisi mereka yang berhubungan dengan hal-hal lain. Pada individu lain, sistem kognisi keagamaan itu mungkin merupakan bagian dari kelompok sistem-sistem seperti ekonomi, politik, filsafat, filantropi, sejarah, dll. Perbedaan-perbedaan dalam tingkat keterpisahan atau keterkaitan itu menentukan dimensi keterkaitan antar-sistem. Bila tingkat keterkaitan tersebut tinggi, sering kali kita mengatakan adanya suatu "idiologi".

Sistem Kognisi dan Perubahan Kognisi

Apakah suatu informasi baru akan mengakibatkan terjadinya perubahan kognisi, dan bagaimanakah hakikat perubahan itu, sangat tergantung pada tingkat multiplexity, consonance, dan interconnectedness dari sistem yang harus mengakomodasikan informasi baru tersebut. Karena belum banyak penelitian dalam hal ini, kita tidak dapat menarik generalisasi yang tepat mengenai hubungan tersebut.

Fakta-fakta Kontradiktif dan Resistensi terhadap Perubahan

Sering kita terpaksa memperhatikan fakta-fakta baru, fakta yang tampaknya tidak cocok dengan sistem kognisi yang ada, atau bahkan bertentangan. Kadang-kadang, hal tersebut mengakibatkan terjadinya perubahan seluruh sistem secara cukup radikal, sehingga sistem yang tadinya harmonis itu menjadi disharmonis sehingga kita perlu melakukan penyesuaian baru secara menyeluruh. Akan tetapi, ada kalanya, meskipun fakta-fakta baru itu kontradiktif dengan kognisi yang sudah ada, sistem kognisi yang lama dapat mengakomodasinya sehingga terjadi sedikit perubahan kognisi. Simplex system lebih mudah terpengaruh oleh informasi baru daripada multiplex system. Akan tetapi, dalam hal terjadi perubahan, sistem secara keseluruhan cenderung tetap mempertahankan karakter utamanya, sehingga stabilitas dalam kehidupan kognitif kita terpelihara.

Teori Keseimbangan (Balance Theory)

Secara umum, teori ini mendefinisikan bahwa keadaan seimbang terdapat dalam suatu sistem kognisi asalkan elemen-elemen sistem tersebut membentuk unit-unit yang tidak mempunyai hubungan kontradiktif. Hubungan non-kontradiktif adalah hubungan di mana setiap elemen cocok, sesuai, harmonis dengan elemen-elemen lain. Teori keseimbangan mengatakan bahwa sistem kognisi yang tidak seimbang cenderung bergerak ke arah keadaan seimbang. Pergerakan tersebut dapat terjadi dalam berbagai macam cara.

Bagi psikologi sosial, aplikasi teori keseimbangan yang paling penting adalah yang berkaitan dengan kognisi afektif individu mengenai orang dan obyek sosial; artinya evaluasi orang tersebut - baik positif maupun negatif - terhadap orang-orang dan obyek-obyek, dan kognisinya tentang hubungan evaluatif yang positif ataupun negatif yang ada di antara orang-orang dan obyek-obyek itu.

Perubahan-perubahan Kognisi Sebagian Ditentukan oleh Faktor Kepribadian.

Mudahnya dan cepatnya perubahan kognitif itu tidak hanya ditentukan oleh kapasitas intelektual individu - meskipun kapasitas intelektual itu penting. Kemampuan untuk mengubah konsep-konsep dan keyakinan kita juga ditentukan oleh kemampuan kita untuk mengelola situasi ambigu yang penuh dengan inkonsistensi dan kejutan-kejutan, oleh keterbukaan pikiran kita, dan oleh teknik-teknik yang telah kita kembangkan untuk menghadapi rintangan-rintangan.

Kemampuan Intelektual

Perubahan kognitif sebagian mencerminkan **tingkat** kemampuan intelektual orang. Di satu pihak, orang yang lebih cerdas lebih mampu mereorganisasi sistem-

sistem kognisinya, mengasimilasikan informasi baru, melakukan restrukturisasi pemahamannya. Di pihak lain, orang yang kurang cerdas mungkin menerima begitu saja perkataan orang lain sebagai fakta, mengubah pendapat dan keyakinannya dengan mudah.

Intoleransi terhadap Ambiguitas Kognitif dan Dissonansi (Dissonance)

Frenkel-Brunswik (1949) mengemukakan bahwa ada orang yang sulit mentoleransi atau mengelola ambiguitas kognitif, inkonsistensi, dan kejutan-kejutan. Orang-orang seperti ini cenderung mendikotomikan dunia. Orang dan benda dipandanginya sebagai semua bagus atau semua jelek; dunia ini hitam atau putih. Bila mereka dihadapkan pada satu situasi ambigu, mereka akan dengan cepat menentukan satu interpretasi.

Ketertutupan Pikiran (Closed-mindedness)

Rokeach (1960) mengemukakan bahwa *closed-mindedness* merupakan sifat kepribadian umum yang berhubungan dengan kemampuan untuk membentuk berbagai macam sistem kognisi baru - perseptual, konseptual, estetis. *Closed-mindedness* ditandai oleh tingginya tingkat penolakan terhadap hal-hal yang bertentangan dengan keyakinannya, tingkat saling keterkaitan yang rendah antara sistem-sistem keyakinannya, dan tingkat multipleksitas kognisi yang besar tentang obyek-obyek yang dievaluasi positif dibanding dengan kognisi tentang obyek-obyek yang dievaluasi negatif. Semakin tertutup pikirannya, semakin tinggi pula ketergantungan kognisinya pada keinginan-keinginan yang irrelevant dan otoritas eksternal.

Mempersepsi dan Menilai Orang

Kognisi kita tentang kepribadian orang cenderung terpadu. Terdapat tiga sistem kognisi di dalam diri pemersepsi (*perceiver*) yang mempengaruhi persepsi dan penilaiannya tentang orang lain: *the halo effect*, *implicit personality theory*, dan *stereotypes*.

Kesan pertama kita tentang orang cenderung sulit berubah. "Primacy effect" ini dapat dicegah bila kita dapat menghindari melakukan kesalahan pada kesan pertama.

Kognisi kita tentang orang lain, seperti juga kognisi kita tentang berbagai obyek, cenderung berubah ke arah persesuaian (*consonance*) yang lebih baik. Informasi baru cenderung diakomodasi sedemikian rupa sehingga *consonance* dalam kognisi terdahulu tetap terpelihara.

Halo Effect

Dalam persepsi kita tentang seseorang, kita cenderung membesar-besarkan homogenitas kepribadian seorang individu. Jika kesan umum kita tentang individu itu baik, maka penilaian kita tentang dirinya cenderung positif dengan mengabaikan sifat-sifat negatif yang mungkin ada pada dirinya. Dan sebaliknya, jika kesan umum kita mengenai individu itu tidak baik, maka penilaian kita terhadap individu itu cenderung lebih memperhatikan hal-hal negatif yang terdapat dalam diri individu tersebut. Kecenderungan seperti ini disebut *halo effect*.

IMPLICIT PERSONALITY THEORY.

Bagaimana seorang individu mempersepsi orang lain dipengaruhi oleh keyakinannya tentang bagaimana kepribadian (personality) itu terorganisasi - sifat (trait) apa yang selalu berdampingan dengan sifat lainnya. Fenomena ini disebut *implicit personality theory*. Misalnya, kalau kita menilai seseorang sebagai agresif, maka kita juga akan menilainya berenergi tinggi - tidak rendah.

Stereotype.

Stereotype adalah kognisi yang relatif *simplex* tentang kelompok sosial tertentu yang membutuhkan individu akan adanya perbedaan-perbedaan di antara anggota-anggota kelompok itu - rasial, etnik, umur, jenis kelamin, kelas sosial - dan penilaian individu terhadap kelompok itu cenderung kaku. Satu penyebab utama terjadinya stereotyping dalam masyarakat adalah pengelompokan individu berdasarkan status kelasnya, dan kepada individu itu dicapkan karakteristik yang diyakini secara umum dimiliki oleh kelompok kelas statusnya itu.

Ketepatan Persepsi Interpersonal

Studi tentang faktor-faktor penentu ketepatan persepsi interpersonal berkesimpulan bahwa faktor-faktor penentu tersebut adalah sebagai berikut:

- (1) **Hakikat peristiwa perilaku interpersonal** dapat mempengaruhi ketepatan bila penilai cenderung untuk memperhatikan perilaku yang relevan pada diri orang yang dinilai dan memfokuskan perhatian penilai pada karakteristik-karakteristik relevan tersebut.
- (2) Tidak terdapat bukti yang jelas tentang adanya kemampuan umum untuk menilai orang lain.
- (3) Individu-individu tertentu lebih mudah dinilai daripada individu-individu lainnya.
- (4) Perkenalan yang singkat atau perkenalan yang lebih lama dengan seseorang dapat mengurangi ketepatan persepsi mengenai orang tersebut.
- (5) Dampak informasi tentang orang itu terhadap ketepatan penilaian tergantung pada urutan perolehan informasi tersebut. Terdapat bukti bahwa primacy (keterdahuluan) lebih penting daripada recency (keterkinian) dalam membentuk kesan (impression). Dengan kata lain, informasi yang disajikan lebih dulu mengalahkan informasi yang disajikan kemudian. Oleh karena itu sulit untuk mengoreksi kesan pertama yang salah.
- (6) Atribut-atribut tertentu dapat dinilai secara lebih tepat daripada atribut lainnya.

Pengukuran ketepatan persepsi interpersonal akan lebih sulit apabila penilai menggunakan implicit personality theory yang dianutnya, menggeneralisasikan dari diri sendiri, dan dipengaruhi oleh sikap evaluatif umum terhadap diri penilai.

Dalam proses mempersepsi figur publik (yang secara sosial sangat penting), pola suara, gerakan ekspresi, dan roman wajah pembicara sangat mempengaruhi penilaian orang tentang karakteristik kepribadiannya. Isyarat-isyarat tersebut mungkin dimanipulasi oleh figur publik untuk menghasilkan dampak yang dikehendakinya.

Referensi:

Krech, D.; Crutchfield, R.S.; & Ballachey, E.L. (1982). Individual in Society.

Berkeley: McGraw-Hill International Book Company.