

PERAN MEDIASI DOGMATISME DALAM HUBUNGAN ANTARA *NEED FOR CLOSURE* DAN *INTELLECTUAL HUMILITY*

Irsal Harifasyah¹, Agnes Sianipar¹

Fakultas Psikologi, Universitas Indonesia, Depok¹, 16424, Indonesia

Email: irsalharifasyah@gmail.com

p-ISSN: 2337-4845

e-ISSN: 2620-7486



<i>Received</i>	<i>Revised</i>	<i>Accepted</i>	<i>Published</i>
12 Desember 2023	4 Maret 2024	12 Maret 2024	27 April 2024

Abstract

The role of Intellectual Humility (IH) - an awareness of the limits of one's knowledge - is crucial in fostering meaningful social interactions and dialogues within pluralistic societies. Previous research found that people who need quick answers and avoid ambiguous situations or different opinions (known as individuals with high Need for Closure, or NFC) also have low IH. However, there have also been studies that did not find a significant relationship between NFC and IH. Therefore, this study aimed to investigate to what extent NFC could predict IH and whether being dogmatic played a mediating role in the relationship of NFC and IH. We surveyed 232 individuals aged 17–70 years (mean age = 30.69, SD = 10.98, 55.6% female), administering the NFC, IH, and Dogmatism scales. Our mediation analysis, employing PROCESS Model 4, revealed that while NFC did not directly predict IH, it indirectly predicted IH through the full mediation of individual dogmatism. This finding underscores the critical role of dogmatism as a factor that can be targeted to enhance IH. Discussion of the findings of this research will emphasize the importance of a deeper understanding of factors that can reduce dogmatism in the future to improve IH and consequently, the quality of social discourse in pluralistic societies.

Keywords: need for closure, intellectual humility, dogmatism, mediation, survey

Abstrak

Peran *Intellectual Humility* (IH) – kesadaran bahwa pengetahuan kita terbatas – sangat penting dalam mendorong interaksi dan dialog sosial yang bermakna dalam masyarakat plural. Penelitian sebelumnya menemukan bahwa orang yang membutuhkan jawaban yang cepat dan menghindari situasi ambigu atau perbedaan pendapat (dikenal sebagai individu dengan *Need for Closure*, atau NFC tinggi) juga memiliki IH yang rendah. Namun ada juga penelitian yang tidak menemukan hubungan signifikan antara NFC dan IH. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui sejauh mana NFC dapat memprediksi IH dan apakah sikap dogmatis memainkan peran mediasi dalam hubungan NFC dan IH. Kami melakukan survei pada 232 orang berusia 17–70 tahun (usia rata-rata = 30,69, SD = 10,98, 55,6% perempuan), dengan menggunakan skala NFC, IH, dan Dogmatisme. Analisis mediasi dengan PROCESS Model 4, menunjukkan bahwa meskipun NFC tidak secara langsung memprediksi IH, NFC secara tidak langsung memprediksi IH melalui mediasi penuh dogmatisme individu. Temuan ini menggarisbawahi peran penting dogmatisme sebagai faktor yang perlu ditargetkan untuk meningkatkan IH. Pembahasan temuan penelitian ini akan menekankan pentingnya pemahaman yang lebih mendalam tentang faktor-faktor yang dapat mengurangi dogmatisme di masa depan untuk meningkatkan IH dan kualitas wacana sosial dalam masyarakat plural.

Kata kunci: need for closure, intellectual humility, dogmatisme, mediasi, survei

1. Pendahuluan

Pertukaran informasi dan diskusi terjadi dengan cepat melalui platform media sosial dan komunikasi daring. Namun, seringkali kita dipaparkan dengan diskusi yang justru memperlihatkan individu yang saling merasa paling benar. Untuk meningkatkan kualitas dialog (baik di ruang fisik maupun virtual) maka individu hendaknya fokus

pada substansi masalah dan menghindari bias-bias kognitif. Bias-bias kognitif yang biasanya muncul dalam diskusi sosial adalah *confirmation bias* dan *backfire effect* (Nickerson, 1998; Nyhan & Reifler, 2010). Bias-bias kognitif seperti ini dapat memicu konflik emosional yang tidak diperlukan dan mendorong ketidakmauan untuk fokus pada substansi masalah. Banyak studi yang menemukan bahwa situasi dialog atau interaksi sosial yang positif membutuhkan kebajikan (*virtue*) yang membantu individu sadar bahwa pengetahuannya mengenai suatu peristiwa sosial mungkin saja salah, memiliki bias atau terbatas (Baron, 2023; Roberts & Wood, 2007;). Oleh karena itu, menjadi semakin penting untuk mendorong diskusi yang berlandaskan pada pemahaman bahwa pandangan kita mungkin saja keliru. Namun, karakter apa yang dibutuhkan untuk menjadi individu yang memahami keterbatasan pemikiran dan pandangannya?

Dalam literatur Psikologi, seseorang yang memahami dan mengakui keterbatasan pemikirannya disebut sebagai orang yang memiliki *intellectual humility* (IH). *Intellectual humility* didefinisikan sebagai kemampuan individu untuk mengakui bahwa kepercayaan atau pengetahuannya mungkin saja keliru yang disertai dengan adanya kesadaran akan keterbatasan individu tersebut dalam memperoleh informasi dan bukti-bukti kuat yang menunjang kepercayaannya (Leary, 2018, p.4). Definisi tersebut mengandung inti dari IH sendiri yaitu mengakui bahwa dirinya memiliki kemungkinan salah. Hal ini melibatkan pengakuan bahwa keyakinan atau informasi yang dimiliki mungkin keliru atau didasarkan pada bukti atau keahlian yang kurang tepat. IH adalah kesadaran dan kesediaan untuk mengakui bahwa pengetahuan kita tidak lengkap atau tidak sempurna, dan kita selalu terbuka untuk mempelajari lebih lanjut dan mempertimbangkan sudut pandang yang berbeda (Hopkin et al., 2014; Krumrei-Mancuso & Rouse, 2016; Leary et al., 2017; Leary, 2018; Samuelson & Church, 2015; Whitcomb et al., 2017). Hal ini dapat membantu individu untuk tidak terjebak dalam bias-bias kognitif, dan terbuka untuk belajar dari orang lain, bahkan jika mereka memiliki pandangan yang berbeda dengan kita.

Meskipun IH terkait pada kognisi, beberapa pakar telah menyertakan unsur motivasi, emosional, atau perilaku dalam konstruk IH. Sebagai contoh, beberapa definisi menyiratkan bahwa IH melibatkan penghargaan terhadap kapasitas dan opini orang lain, menunjukkan respon yang terbuka terhadap pendapat dan opini yang berbeda, atau menikmati proses pembelajaran (Alfano et. al., 2017; Gregg, Mahadevan, & Sedikides, 2017; Hook et. al., 2017). Karenanya, penelitian-penelitian sebelumnya juga menemukan bahwa IH dapat membantu individu untuk memperoleh pengetahuan akademis (Wong & Hong, 2021), meningkatkan toleransi dalam masyarakat plural (Hook e. al., 2017), mengurangi polarisasi politik (Krumrei-Mancuso & Newman, 2020) dan membuat keterampilan sosial menjadi lebih baik, seperti kemampuan untuk belajar dari orang lain dan *social vigilantism* (Krumrei-Mancuso et. al., 2020). Sebagai contoh dalam berinteraksi, IH juga dapat membantu seseorang untuk menggunakan sudut pandang orang lain yang memiliki nilai-nilai berbeda. Hal ini terlihat dalam salah satu penelitian penelitian yang menemukan bahwa IH memiliki dampak positif terhadap toleransi beragama (Lubis & Sianipar, 2022). Individu dengan skor IH tinggi cenderung memiliki toleransi yang tinggi juga dengan pemeluk agama lain karena IH mendorong seseorang untuk mencari informasi yang akurat (Lubis & Sianipar, 2022; Leary et. al., 2017). Penelitian tersebut menggambarkan bagaimana IH dapat membantu seseorang yang religius untuk memiliki sikap toleran terhadap pemeluk agama yang berbeda yang tentunya memiliki nilai-nilai yang berbeda juga. Penelitian lain juga telah menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang signifikan antara perbedaan pendapat atau *disagreement* dengan tingkat IH seseorang. Oleh karena itu, selama 10 tahun terakhir, para peneliti psikologi sosial berupaya mengidentifikasi mengenai faktor internal yang bisa menjadi basis individu untuk mengembangkan IH sebagai kebajikan dalam dirinya.

Salah satu faktor internal yang dapat menghalangi dialog konstruktif antar individu dengan opini yang berbeda adalah kecenderungan individu untuk menghindari ketidakpastian, atau *need for closure* (NFC) yang tinggi (Kossowska, Dragon, & Bukowski, 2015). Bagi individu dengan tingkat *need for closure* (NFC) tinggi, diskusi yang melibatkan sudut pandang yang berbeda akan memunculkan ambiguitas atau kompleksitas yang perlu dihindari (Porter & Schumann, 2018). Hal ini bertolak belakang dengan IH sebagai kebajikan yang bisa memotivasi seseorang untuk masuk dalam situasi yang ambigu atau kompleks, demi mendapatkan informasi yang tidak bias atau akurat.

Namun demikian, riset-riset terdahulu belum secara konsisten menemukan hubungan antara NFC dan IH (Preston & Shin, 2017; Porter & Schumann, 2018). Riset-riset tersebut juga belum bisa menjelaskan bagaimana individu dengan NFC dapat mempersulit individu dalam melihat keterbatasan dalam sudut pandangnya. Karenanya, studi ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor psikologis lain yang berperan dalam hubungan NFC dan IH. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat membantu para praktisi intervensi sosial untuk mendesain intervensi yang tepat sasaran dalam meningkatkan IH.

Need for Closure dan Intellectual Humility

NFC (*Need for Closure*) didefinisikan sebagai kebutuhan individu untuk memperoleh jawaban yang pasti dan menghindari ambiguitas (Webster & Kruglanski, 1994). Istilah “kebutuhan” yang digunakan dalam definisi ini mengacu pada motivasi yang membuat individu mencari informasi. Dengan kata lain, NFC adalah kecenderungan motivasional individu untuk mencari kepastian secara cepat dan menghindari situasi yang ambigu.

Motivasi ini muncul karena adanya anggapan bahwa ketika menemukan kejelasan atau kepastian, individu akan memperoleh kemampuan untuk memprediksi lingkungannya. Motivasi ini juga didorong oleh rasa takut jika tidak mengetahui kejelasan dari suatu hal (Webster & Kruglanski, 1994). Individu dengan NFC tinggi cenderung membentuk penilaian yang cepat, namun sarat dengan pandangan yang sempit atau kaku, dan stereotipikal (atau *essentialism*) (Morosoli, et al., 2022). Individu dengan NFC tinggi juga mudah terjebak dalam bias-bias heuristik, seperti prasangka sosial. Hal ini mempersulit mereka dengan NFC tinggi untuk terlibat dalam diskusi yang melibatkan anggota *outgroup*. Individu dengan NFC tinggi mencari penyimpulan yang cepat bahkan ketika informasi yang tersedia terbatas karena memiliki toleransi rendah terhadap ambiguitas dan ketidakpastian, (Webster & Kruglanski, 1994). Di sisi lain, individu dengan NFC yang rendah cenderung lebih memiliki pikiran yang terbuka, rasa penasaran, dan bersedia mempertimbangkan banyak sudut pandang sebelum membuat penilaian. Hal ini membuat individu dengan NFC yang rendah lebih mampu berpikir kritis, tidak mudah terjebak dalam cara berpikir heuristik.

Dalam studi-studi sebelumnya, masih terdapat hasil yang tidak konsisten mengenai hubungan antara NFC dan IH. Preston dan Shin (2017) menemukan hubungan positif, walaupun lemah, antara NFC dan IH. Semakin tinggi tingkat NFC individu, semakin tinggi juga IH individu tersebut (Preston & Shin, 2017). Hal ini mungkin disebabkan karena adanya aspek yang sama di antara NFC dan IH yaitu mencari kejelasan dari suatu masalah (Webster & Kruglanski, 1994; Krumrei-Mancuso & Rouse, 2016). Walau begitu, ada lebih banyak aspek yang bersifat kontradiktif di antara NFC dan IH. Penelitian lain justru menemukan hubungan yang tidak signifikan antara NFC dan IH (Porter & Schumann, 2018).

Individu dengan NFC tinggi cenderung mencari kesimpulan yang cepat untuk menghindari ketidakpastian, sedangkan orang dengan IH tinggi lebih terbuka terhadap kompleksitas dan lebih mau mengambil waktu lebih lama untuk mempertimbangkan sudut pandang lain. Sejalan dengan hal ini, Porter & Schumann (2018) menemukan adanya korelasi negatif yang signifikan antara kedua variabel tersebut dalam studi 2 mereka, di mana individu dengan skor NFC tinggi juga memiliki skor IH yang rendah. Temuan-temuan yang inkonsisten ini meninggalkan pertanyaan tentang hubungan antara NFC dan IH yang belum terselesaikan, dan menekankan perlunya penyelidikan lebih lanjut, sejalan dengan saran dari peneliti-peneliti lain (e.g., Porter & Schumann, 2018; Preston & Shin, 2017).

Mengingat karakteristik yang ada pada individu yang memiliki NFC tinggi adalah individu yang kaku, sulit berubah pikiran, dan cenderung konservatif (Webster & Kruglanski, 1994), maka dalam penelitian ini, kami berhipotesis bahwa NFC akan berasosiasi secara negatif dan signifikan dengan IH. Individu yang kaku, sulit berubah pikiran dan konservatif akan sulit untuk menerima informasi baru apalagi melihat dirinya keliru.

Hipotesis 1: Terdapat asosiasi negatif antara NFC dan IH

Dogmatisme sebagai mediator dalam hubungan NFC dan IH

Mengingat adanya inkonsistensi dari hubungan antara NFC dan IH, mungkin terdapat peran dari variabel lain yang membuat hubungan antara dua variabel tersebut tidak konsisten. Salah satu variabel yang potensial untuk menjelaskan hubungan antara NFC dan IH adalah Dogmatisme. Dogmatisme didefinisikan sebagai cara berpikir yang tertutup mengenai keyakinan (dan ketidakkeyakinan) akan realita, yang diorganisasikan sebagai seperangkat keyakinan akan otoritas absolut, dan menjadi kerangka berpikir yang menghasilkan sikap dan perilaku intoleran terhadap kepercayaan yang berbeda (Rokeach, 1954). Dari definisi tersebut ada beberapa hal yang perlu diketahui yaitu mengenai organisasi *belief* dan *disbelief system*. Realita objektif berada pada setiap manusia dalam bentuk kepercayaan. Pada tingkatan tertentu suatu kepercayaan dapat dianggap kebenaran dan kepercayaan lain dianggap salah. Dalam rangka menilai benar dan salah, dalam kognisi kita terdapat sistem yang saling bergantung yaitu *belief system* dan *disbelief system*. Sistem *belief-disbelief* antar individu beragam tergantung dari struktur dan kontennya. Individu dengan dogmatisme tinggi merupakan individu yang memiliki sistem keyakinan dan ketidakkeyakinan yang tertutup sehingga sulit untuk menerima realitas baru dan juga sulit untuk mempertanyakan suatu pengetahuan yang sudah diyakini benar.

Dogmatisme merupakan ketertutupan pikiran yang melibatkan kesulitan untuk mengakui kesalahan, sementara IH adalah pengakuan akan kekurangan dan kekeliruan. Ada kemungkinan bahwa Dogmatisme memiliki peran dalam memprediksi tingkat IH seseorang sehingga NFC saja tidak cukup untuk memprediksi tingkat IH. Selain itu, Dogmatisme juga merupakan konstruk yang penting untuk diteliti mengingat keyakinan individu dengan Dogmatisme tinggi bahwa dunia ini bersifat “hitam dan putih” cukup berperan dalam interaksi sehari-hari lewat diskusi mengenai masalah sosial.

Dalam penelitian Roets dan Van Hiel (2011), mereka menemukan bahwa individu yang lebih tinggi dalam NFC cenderung memiliki keyakinan dogmatis yang lebih tinggi. Penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa individu dengan NFC yang tinggi cenderung memiliki tingkat Dogmatisme yang lebih tinggi. Ini berarti individu dengan NFC tinggi cenderung mencari keyakinan dan jawaban yang pasti sehingga mereka lebih mungkin untuk mengadopsi sikap dogmatis dalam pandangan dan keyakinan mereka. Hasil serupa juga ditemukan bahwa NFC memiliki hubungan dengan kepatuhan individu pada suatu dogma (Saroglou, 2002).

Lebih lanjut, Dogmatisme juga ditemukan berasosiasi secara signifikan dengan IH. Penelitian menemukan terdapat asosiasi negatif antara Dogmatisme dan IH (Leary, 2017; Davis et al., 2011). Dogmatisme, sebagai sikap keyakinan yang kaku dan tidak fleksibel, secara langsung berlawanan dengan IH. Individu yang memiliki Dogmatisme yang tinggi cenderung kurang mampu mengakui keterbatasan pengetahuan dan pemahaman mereka. Sebaliknya, individu dengan IH tinggi cenderung memiliki sikap rendah hati dan terbuka terhadap perspektif dan pengetahuan orang lain.

Dengan adanya asosiasi antara NFC dan Dogmatisme juga Dogmatisme dan IH, Dogmatisme memiliki kemungkinan memediasi asosiasi antara NFC dan IH. Dalam konteks mediasi, Dogmatisme bertindak sebagai variabel mediasi antara NFC dan IH. NFC memiliki prediksi yang positif terhadap Dogmatisme, yang pada gilirannya memiliki prediksi negatif terhadap IH. Dengan kata lain, individu dengan NFC tinggi cenderung memiliki tingkat Dogmatisme yang lebih tinggi, yang pada akhirnya mengurangi tingkat IH mereka. NFC dapat memprediksi IH, melewati Dogmatisme. Semakin tinggi kebutuhan individu akan kejelasan membuatnya semakin berpikiran tertutup, pemikiran yang tertutup ini lah yang membuat individu semakin sulit untuk menerima dirinya memiliki kemungkinan keliru.

Hipotesis 2 = Dogmatisme memediasi hubungan NFC dan IH

2. Metode Penelitian

Responden

Sebanyak 238 responden terkumpul dalam penelitian ini. Setelah mengeliminasi beberapa responden, terdapat 232 responden yang tersisa. Eliminasi responden ini dikarenakan dua hal yaitu responden yang enggan datanya digunakan untuk analisis ($N=3$) dan responden yang tidak mengikuti instruksi ($N=3$). Mayoritas responden merupakan wanita (55,6%), namun tidak terjadi ketimpangan karena perbedaan yang tidak begitu jauh dengan pria (44,4%). Rentang usia responden dalam penelitian ini adalah 17-70 tahun ($M=30,69$; $SD=10,98$).

Responden beragama Islam paling banyak di antara yang lain (79,1%), sisanya adalah responden beragama Protestan (8,13%), Katolik (5,17%), Hindu (1,72%), Buddha (0,43%), dan lainnya (5,17%), dikarenakan populasi Indonesia yang mayoritas adalah beragama Islam. Sementara itu, responden juga paling banyak berlatar belakang pendidikan Sarjana.

Desain Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif non-eksperimental (*cross-sectional*). Kami melakukan pengukuran tanpa melakukan manipulasi agar penelitian ini dapat menggambarkan secara utuh seperti kondisi aktual yang ada di masyarakat.

Instrumen Penelitian

NFC. Kuesioner *Need for Closure* (NFC Short Version) sebanyak 15 item oleh Roets dan Van Hiel (2011). Individu yang memiliki skor tinggi merupakan individu yang memiliki kebutuhan tinggi akan penutupan. Skor 15 sampai 30 berarti NFC rendah. Skor antara 75-90 berarti NFC tinggi. Contoh item adalah "Saya tidak menyukai pertanyaan yang memiliki banyak jawaban." Respon diukur dengan skala 6 poin (1=Sangat Tidak Setuju, 6=Sangat Setuju). Dalam penelitian ini, Cronbach's Alpha alat ukur ini sebesar $\alpha=0,82$.

IH. Kuesioner *Intellectual Humility* (Intellectual Humility Scale) sebanyak 6 item oleh Leary et al., (2017). Semakin tinggi skor menandakan bahwa individu sangat mampu untuk mengakui bahwa dirinya memiliki potensi keliru. Contoh item adalah "Saya mempertimbangkan opini saya ketika menemukan fakta baru." Respon diukur dengan skala 6 poin (1=Sangat Tidak Setuju, 6=Sangat Setuju). Dalam penelitian ini, Cronbach's Alpha alat ukur ini sebesar $\alpha=0,75$.

Dogmatisme. Kuesioner Dogmatisme sebanyak 23 item oleh Shearman dan Levine (2006). Semakin tinggi skor menandakan bahwa individu sulit untuk menerima pengetahuan baru dan sulit untuk mengganti atau merevisi apa yang sudah ia percayai. Contoh item adalah "Orang yang tidak setuju dengan saya biasanya salah." Respon diukur dengan skala 5 poin (1=Sangat Tidak Setuju, 5=Sangat Setuju). Ada dua faktor dalam penelitian yaitu faktor dogmatis dan faktor non-dogmatis. Dalam penelitian ini, Cronbach's Alpha alat ukur untuk faktor dogmatis sebesar $\alpha=0,70$. Sedangkan faktor non-dogmatis $\alpha=0,71$.

Attention check. *Attention check* dalam penelitian ini dilakukan dalam bentuk pertanyaan instruktif yaitu "Pernyataan ini digunakan untuk menguji fokus Anda, harap isi nomor 2 pada pernyataan ini," pertanyaan ini digunakan untuk menguji fokus pada saat mengerjakan kuesioner (Gummer, Roßmann, & Silber, 2021; Meade & Craig, 2012) Responden yang mengisi respon nomor 2 dianggap fokus dalam pengerjaan kuesioner.

Data demografis. responden mengisi bagian data diri yang berisi usia, jenis kelamin, agama/kepercayaan, pendidikan terakhir, dan domisili.

Prosedur. Sebelum melakukan pengambilan data, penelitian ini dikaji terlebih dahulu apakah melanggar kode etik untuk melakukan penelitian. Hasilnya, penelitian ini dinyatakan lolos kaji etik oleh Komite Etika

Penelitian Fakultas Psikologi Universitas Indonesia dengan nomor “234/FPsi.Komite Etik/PDP.04.00/2023”. Terdapat insentif bagi responden penelitian sejumlah Rp15.000,00. Setelah dinyatakan lolos kaji etik, kuesioner disebar. Penyebaran kuesioner dilakukan secara daring sejak akhir bulan Mei sampai awal bulan Juni melalui media sosial Instagram dan Twitter. Kriteria responden dalam penelitian ini adalah Warga Negara Indonesia (WNI) yang berusia 17 tahun atau lebih. Pada bagian awal, responden mengisi *informed consent* sebagai pernyataan bahwa memahami tujuan penelitian dan bersedia untuk menjadi responden. Kemudian, mengisi kuesioner yang berisikan pernyataan yang mengukur NFC, dogmatisme, dan IH. Di sela pengisian, penulis menyertai *attention check* untuk memeriksa apakah responden masih fokus dalam pengisian kuesioner. Karena dalam penelitian ini terdapat insentif, penulis melakukan hal tersebut agar memastikan tidak ada responden yang mengisi hanya karena imbalan. Pada bagian terakhir, responden juga ditanyakan lagi kesediaannya untuk datanya digunakan dalam analisis.

Analisis Statistik

Analisis data untuk penelitian ini menggunakan SPSS Versi 25. Pengujian hipotesis menggunakan analisis korelasi dan *multiple regression* dengan *Hayes Process* model 4 (Hayes, 2017). Korelasi digunakan untuk menguji sejauh mana variabel-variabel dalam penelitian ini memiliki kaitan, sedangkan *multiple regression* dilakukan untuk menguji hipotesis yang melihat arah prediksi dari variabel. Hayes Process model 4 digunakan untuk melihat mekanisme variabel NFC dan IH dengan mempertimbangkan Dogmatisme sebagai variabel mediator.

3. Hasil Penelitian

Tabel 1. Deskripsi Statistik

	<i>n</i>	Min	Max	M	SD	Skewness	Kurtosis
IH	232	16	36	29,02	3,93	-0,41	0,27
NFC	232	28	90	60,32	10,44	-0,12	0,00
Dogmatisme	232	50	80	64,96	6,18	0,01	-0,41

Tabel 2. Korelasi Parsial (Usia dan gender sebagai kovariat)

Variabel	1	2	3
1. <i>Need for Closure</i>	1		
2. <i>Intellectual Humility</i>	0,033	1	
3. Dogmatisme	0,354**	-0,204*	1

* $p < 0,01$

** $p < 0,001$

Tabel 3. Analisis *Multiple Regression* dengan *Hayes Process* model 4 (Mediasi)

Efek	β	<i>t</i>	<i>p</i>	95%CI
				Lower
Kovariat				
Usia → IH	0,01	0,56	0,58	-0,03
Jenis Kelamin → IH	-0,43	-0,85	0,40	-14,39
Komponen				
NFC → Dogmatisme	0,21	57,24	< 0,001	0,14
Dogmatisme → IH	-0,16	-35,72	< 0,001	-0,25
NFC → IH	0,05	11,47	0,08	-0,01
Efek Total				

NFC → IH	0,01	0,50	0,62	-0,04	0,06
----------	------	------	------	-------	------

Note. Total $N = 232$. CI = confidence interval; LL = lower limit; UL = upper limit.

Asosiasi antara NFC dan IH. Hasil dari analisis mediasi dapat dilihat di Tabel 2. Ada 4 hipotesis dalam penelitian ini yang hendak diuji. Pertama, penulis menghipotesiskan bahwa terdapat asosiasi negatif antara NFC dan IH. Hasilnya, tidak terdapat asosiasi yang signifikan antara NFC dan IH ($b=0,046$, $p=0,07$), sehingga Hipotesis 1 ditolak.

Asosiasi antara NFC dan Dogmatisme. Kedua, penulis menghipotesiskan bahwa terdapat asosiasi positif antara NFC dan Dogmatisme. Hipotesis ini berhasil dikonfirmasi, karena terdapat asosiasi positif dan signifikan antara NFC dan Dogmatisme. Seiring dengan peningkatan 1 poin pada skor NFC, terdapat perubahan sebesar 0,22 pada skor Dogmatisme ($b=0,22$, $p<.01$).

Asosiasi antara Dogmatisme dan IH. Ketiga, penulis menghipotesiskan bahwa terdapat asosiasi negatif antara Dogmatisme dan IH. Hipotesis ini berhasil dikonfirmasi, bahwa seiring dengan peningkatan 1 poin pada skor Dogmatisme terdapat penurunan sebesar 0.15 pada skor IH ($b=-.15$, $p<.01$).

Efek tidak langsung. Terakhir yaitu analisis ini juga mengkonfirmasi Hipotesis 2 bahwa terdapat pengaruh negatif tidak langsung dari NFC melewati Dogmatisme dalam memprediksi IH. Analisis mediasi menunjukkan adanya efek negatif tidak langsung yang signifikan dari NFC melalui Dogmatisme terhadap IH (Indeks mediasi: $b=-0,09$, 95% CI = [-0,15, -0,04]).

4. Diskusi

Salah satu temuan dalam penelitian ini menunjukkan bahwa tidak terdapat asosiasi negatif yang signifikan antara NFC dan IH, sehingga tidak berhasil mengkonfirmasi Hipotesis 1. Menurut Kruglanski et. al. (2006) individu yang memiliki kebutuhan tinggi akan kejelasan merupakan individu yang berpikiran tertutup atau terlalu cepat untuk memiliki kesimpulan yang sulit diubah. Juga, menurut Roets et. al. (2015) individu dalam kelompok yang memiliki NFC tinggi cenderung menolak ide-ide baru dari anggota kelompok yang baru. Kesulitan untuk mengubah kesimpulan dan menerima ide baru ini menjadikan mereka juga sulit untuk merasa bahwa keyakinan mereka mungkin keliru atau terbatas. Namun hasil studi ini menunjukkan hal yang berbeda, yaitu tidak ada asosiasi negatif yang signifikan antara NFC dan IH. Berdasarkan temuan Kossowska, Jaško, dan Bar-Tal (2012), terdapat faktor usia dalam tinggi rendahnya NFC. Individu dengan usia yang lebih tua melaporkan tingkat NFC yang lebih tinggi. Berdasarkan penelitian kami dengan variasi usia yang besar yaitu 17-70 tahun ($M = 30,69$, $SD = 10,98$), ada kemungkinan bahwa usia mengganggu arah prediksi NFC terhadap IH. Terlebih lagi, jika mengacu pada hasil penelitian ini, NFC memang tidak memprediksi IH secara langsung, tetapi memprediksi IH secara tidak langsung melalui Dogmatisme.

Temuan penelitian ini juga melibatkan adanya asosiasi positif antara NFC dan Dogmatisme. Hasil tersebut konsisten dengan penelitian sebelumnya yang menunjukkan bahwa individu dengan NFC tinggi cenderung mencari kepastian dan keyakinan yang kuat (Roets & Van Hiel, 2011). NFC yang tinggi mendorong individu untuk menghindari ketidakpastian dan memilih posisi keyakinan yang lebih tegas. Ini menciptakan tempat di mana individu cenderung mengadopsi sikap yang lebih dogmatis dan tidak fleksibel dalam pandangan mereka.

Selanjutnya, temuan tentang hubungan negatif yang signifikan antara Dogmatisme dan IH konsisten dengan literatur yang menunjukkan bahwa individu yang lebih kuat dalam keyakinan dan pengetahuan mereka (Leary et. al., 2017; Davis et. al., 2011). Individu yang dogmatis kurang mampu mengakui keterbatasan pengetahuan mereka sendiri dan kurang terbuka terhadap sudut pandang atau pengetahuan yang berbeda darinya. Hal ini bertentangan dengan IH, yang melibatkan sikap rendah hati dalam mengakui bahwa pengetahuan individu bersifat terbatas dan dapat berkembang atau direvisi jika mendapat bukti baru yang lebih akurat lewat interaksi dengan orang lain.

Terakhir mengenai peran mediasi dari Dogmatisme dalam hubungan antara NFC dan IH. Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa Dogmatisme secara negatif memprediksi IH. Dalam konteks mediasi, ditemukan bahwa Dogmatisme berfungsi sebagai mediator yang signifikan dalam hubungan antara NFC dan IH. Dengan kata lain, NFC memiliki efek positif terhadap Dogmatisme yang akhirnya memiliki efek negatif terhadap IH. Dogmatisme berperan sebagai mediator yang menjelaskan bagaimana hubungan antara NFC dan IH. NFC yang tinggi mendorong peningkatan Dogmatisme, yang pada akhirnya mengurangi tingkat IH individu. Asosiasi antara NFC dan IH hanya terjadi jika terdapat Dogmatisme (mediasi penuh).

Hasil mediasi ini memberi penjelasan lebih mengenai bagaimana hubungan antara NFC dan IH. Berdasarkan Saroglou (2002), terdapat hubungan antara NFC dan kepatuhan individu pada suatu dogma. Individu dengan tingkat NFC yang tinggi cenderung menginginkan kepastian atau kejelasan dalam pemikiran mereka. Hal ini dapat menyebabkan mereka lebih rentan terhadap sikap dogmatis, dimana mereka cenderung keras kepala dan enggan menerima pandangan atau keyakinan berbeda. Tingkat Dogmatisme yang tinggi pada akhirnya dapat

menghambat adanya IH karena individu tersebut sulit untuk mengakui keterbatasan pengetahuan mereka dan bersikap terbuka terhadap sudut pandang orang lain (Leary et. al., 2017).

Menurut Kruglanski dan Webster (2018), terdapat dua kecenderungan yang terjadi pada individu yang memiliki NFC yang tinggi yaitu tendensi urgensi (*urgency tendency*) dan tendensi permanen (*permanence tendency*). Tendensi urgensi membuat individu meraih kejelasan dengan segera, setiap penundaan akan kejelasan dianggap sebagai hal yang mengganggu sehingga memungkinkan individu patuh pada suatu dogma. Sedangkan tendensi permanen membuat individu mengabadikan kejelasan yang sudah diraih. Kemungkinan individu yang memiliki tendensi urgensi adalah mereka yang patuh dengan dogma-dogma karena dogma menyediakan kepastian serta kondisi yang jelas mana yang benar dan mana yang salah. Namun, tendensi permanen inilah yang menjadi faktor penentu apakah hendak menetapkan suatu kejelasan sebagai “kebenaran pemanen” sekaligus membuat individu sulit mengakui kekeliruan dan menerima informasi yang berlawanan.

Penjelasan lain bagaimana NFC memiliki efek tidak langsung terhadap IH melalui dogmatisme dapat dipahami melalui studi mengenai NFC dan *schematic-processing* dan *schematic-memory* yang dilakukan oleh Kossowska et. al. (2012). Kossowska et. al. (2012) menemukan individu dengan kebutuhan akan kejelasan atau kepastian yang tinggi (atau NFC tinggi) menunjukkan *schematic-processing* (mengandalkan pengetahuan yang dimiliki) yang lebih tinggi juga dalam mengolah informasi baru. Individu dengan dogmatisme yang tinggi juga mengandalkan cara berpikir yang skematis (mengandalkan pengetahuan yang ada) untuk mengolah informasi, yang akhirnya membuatnya sulit untuk menerima kebenaran informasi yang baru atau berbeda. Hasil-hasil penelitian terkini juga menunjukkan bahwa *schematic-processing* dapat memicu bias-bias kognitif (e.g., prasangka sosial) yang mungkin terjadi dalam interaksi sosial (Heineck & Deutsch, 2024). Berdasarkan hasil penelitian kami, kecenderungan *schematic-processing* pada orang-orang dengan NFC tinggi juga mendukung kemungkinan mereka untuk mengembangkan karakter Dogmatisme dalam periode jangka panjang. Karena itu, hasil penelitian kami juga mendukung studi-studi sebelumnya terkait NFC dan memperjelas bagaimana NFC dapat memprediksi IH secara tidak langsung melalui Dogmatisme.

Sebagaimana penelitian lainnya, penelitian ini juga memiliki keterbatasan. Walaupun karakteristik usia partisipan studi ini sangatlah luas (17-70 tahun), namun sebagian besar partisipan (192 orang) berusia antara 17 hingga 40 tahun. Rentang usia yang luas tersebut mungkin menjadi alasan mengapa hubungan antara NFC dan IH tidak signifikan karena umumnya NFC cenderung rendah di kalangan dewasa muda, dibandingkan dewasa akhir (Kossowska, et al., 2012). Karena itu, studi-studi di masa depan perlu juga melibatkan partisipasi kalangan dewasa muda dan dewasa akhir dalam memahami hubungan NFC dan IH.

Implikasi dari temuan penelitian ini menunjukkan bahwa Dogmatisme adalah variabel penting dan dapat menjadi target intervensi untuk mengembangkan IH. Untuk mengembangkan sikap rendah hati dalam mengakui keterbatasan dengan konteks perbedaan pendapat dalam diskusi, individu perlu dilatih untuk menyadari keterbatasan aplikasi dogma-dogma yang dianutnya. Dengan memiliki kesadaran akan dogma yang melekat dan belajar untuk menelaah dogma tersebut dari sudut pandang orang lain, individu dapat mengakui bahwa pengetahuan mereka bersifat terbatas, dan membuka diri untuk belajar dari perspektif orang lain. Hal ini akan membantu individu untuk lebih objektif dalam menilai sudut pandang dirinya tanpa melepaskan nilai-nilai yang diyakininya.

5. Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk menguji sejauh mana faktor internal, yaitu NFC dapat memprediksi IH yang merupakan kebajikan penting dalam interaksi sosial di masyarakat plural. Berdasarkan hasil yang didapat, tidak ditemukan adanya asosiasi negatif yang signifikan antara NFC dan IH. Namun, hasil penelitian ini menemukan bahwa hubungan NFC dan IH dimediasi secara penuh oleh Dogmatisme. Dengan demikian, mekanisme hubungan antara NFC dan IH menjadi jelas, dengan memperhitungkan peran Dogmatisme. Studi-studi di masa depan perlu memperhitungkan Dogmatisme sebagai target intervensi untuk mengembangkan IH sebagai kebajikan dalam masyarakat plural.

Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa NFC memiliki efek negatif tidak langsung melewati Dogmatisme terhadap IH. Untuk meningkatkan kualitas interaksi (daring atau luring), para praktisi intervensi sosial perlu memperhatikan tingkat NFC dan Dogmatisme individu. Agar individu/komunitas dapat meningkatkan IH, para pelaku intervensi (institusi pendidikan, organisasi terkait) dapat merancang program psikoedukasi yang berfokus untuk mengurangi tingkat dogmatisme. Program psikoedukasi yang dimaksud dapat berupa aktivitas diskusi kelompok yang mendorong pemahaman dan penghargaan terhadap keragaman pendapat, berbagi pengetahuan dan pengalaman. Dengan mendorong pemahaman bahwa diskusi bukan merupakan ajang untuk menunjukkan keyakinan yang paling hebat melainkan mencari kebenaran objektif dari suatu masalah demi pemahaman yang lebih baik dan solusi yang tepat.

6. Referensi

- Alfano, M., Iurino, K., Stey, P., Robinson, B., Christen, M., Yu, F., & Lapsley, D. (2017). Development and validation of a multi-dimensional measure of intellectual humility. *PloS one*, *12*(8), e0182950. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0182950>
- Baron, J. (2023). *Thinking and deciding*. Cambridge University Press.
- Davis, D. E., Hook, J. N., Worthington Jr, E. L., Van Tongeren, D. R., Gartner, A. L., Jennings, D. J., & Emmons, R. A. (2011). Relational humility: Conceptualizing and measuring humility as a personality judgment. *Journal of Personality Assessment*, *93*(3), 225-234. <https://doi.org/10.1080/00223891.2011.558871>
- Gregg, A. P., Mahadevan, N., & Sedikides, C. (2017). Intellectual arrogance and intellectual humility: Correlational evidence for an evolutionary-embodied-epistemological account. *The Journal of Positive Psychology*, *12*(1), 59-73. <https://doi.org/10.1080/17439760.2016.1167942>
- Gummer, T., Roßmann, J., & Silber, H. (2021). Using instructed response items as attention checks in web surveys: Properties and implementation. *Sociological Methods & Research*, *50*(1), 238-264. <https://doi.org/10.1177/0049124118769083>
- Hayes, A. F. (2017). *Introduction to mediation, moderation, and conditional process analysis: A regression-based approach*. Guilford publications.
- Heineck, P. M., & Deutsch, R. (2024). Summarized and sequential discrimination-A paradigm for research on the perception of multiple instances of discrimination. *Journal of Experimental Social Psychology*, *110*, 104548. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2023.104548>
- Hook, J. N., Farrell, J. E., Johnson, K. A., Van Tongeren, D. R., Davis, D. E., & Aten, J. D. (2017). Intellectual humility and religious tolerance. *The Journal of Positive Psychology*, *12*(1), 29-35. <https://doi.org/10.1080/17439760.2016.1167937>
- Hopkin, C. R., Hoyle, R. H., & Toner, K. (2014). Intellectual humility and reactions to opinions about religious beliefs. *Journal of Psychology and Theology*, *42*(1), 50-61. <https://doi.org/10.1177/009164711404200106>
- Kossowska, M., Jaśko, K., & Bar-Tal, Y. (2012). Need for closure and cognitive structuring among younger and older adults. *Polish Psychological Bulletin*, *43*(1), 40-49. DOI - 10.2478/v10059-012-0005-6
- Kossowska, M., Jaśko, K., Bar-Tal, Y., & Szastok, M. (2012). The relationship between need for closure and memory for schema-related information among younger and older adults. *Aging, Neuropsychology, and cognition*, *19*(1-2), 283-300. <https://doi.org/10.1080/13825585.2011.632617>
- Kossowska, M., Dragon, P., & Bukowski, M. (2015). When need for closure leads to positive attitudes towards a negatively stereotyped outgroup. *Motivation and Emotion*, *39*, 88-98. DOI 10.1007/s11031-014-9414-5
- Kruglanski, A. W., Pierro, A., Mannetti, L., & De Grada, E. (2006). Groups as epistemic providers: need for closure and the unfolding of group-centrism. *Psychological review*, *113*(1), 84-100. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.113.1.84>
- Kruglanski, A. W., Shah, J. Y., Pierro, A., & Mannetti, L. (2002). When similarity breeds content: Need for closure and the allure of homogeneous and self-resembling groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, *83*(3), 648-662. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.83.3.648>
- Kruglanski, A. W., & Webster, D. M. (2018). Motivated closing of the mind: "Seizing" and "freezing". *The motivated mind*, 60-103.
- Krumrei-Mancuso, E. J., & Rouse, S. V. (2016). The development and validation of the comprehensive intellectual humility scale. *Journal of Personality Assessment*, *98*(2), 209-221. <https://doi.org/10.1080/00223891.2015.1068174>
- Krumrei -Mancuso, E. J., Haggard, M. C., LaBouff, J. P., & Rowatt, W. C. (2020). Links between intellectual humility and acquiring knowledge. *The Journal of Positive Psychology*, *15*(2), 155-170. <https://doi.org/10.1080/17439760.2019.1579359>
- Krumrei-Mancuso, E. J., & Newman, B. (2020). Intellectual humility in the sociopolitical domain. *Self and Identity*, *19*(8), 989-1016. <https://doi.org/10.1080/15298868.2020.1714711>
- Leary, M. R., Diebels, K. J., Davisson, E. K., Jongman-Sereno, K. P., Fossel, M., & Hoyle, R. H. (2017). Cognitive and interpersonal features of intellectual humility. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *43*(6), 793-813. <https://doi.org/10.1177/0146167217697695>
- Leary, M. R. (2018). The psychology of intellectual humility. *John Templeton Foundation*, 3.
- Lubis, S. I., & Sianipar, A. (2022). How religious tolerance can emerge among religious people: An investigation on the roles of intellectual humility, cognitive flexibility, and trait aggressiveness. *Asian Journal of Social Psychology*, *25*(2), 276-287. <https://doi.org/10.1111/ajsp.12493>
- Meade, A. W., & Craig, S. B. (2012). Identifying careless responses in survey data. *Psychological methods*, *17*(3), 437. <https://doi.org/10.1037/a0028085>
- Morosoli, J. J., Barlow, F. K., Colodro-Conde, L., & Medland, S. E. (2022). Genetic and environmental influences on biological essentialism, heuristic thinking, need for closure, and conservative values: insights from a survey and twin study. *Behavior Genetics*, *52*(3), 170-183. <https://doi.org/10.1007/s10519-022-10101-2>

- Nickerson, R. S. (1998). Confirmation bias: A ubiquitous phenomenon in many guises. *Review of general psychology*, 2(2), 175-220. <https://doi.org/10.1037/1089-2680.2.2.175>
- Nyhan, B., & Reifler, J. (2010). When corrections fail: The persistence of political misperceptions. *Political Behavior*, 32(2), 303-330. <https://doi.org/10.1007/s11109-010-9112-2>
- Porter, T., & Schumann, K. (2018). Intellectual humility and openness to the opposing view. *Self and Identity*, 17(2), 139-162. <https://doi.org/10.1080/15298868.2017.1361861>
- Preston, J. L., & Shin, F. (2017). Spiritual experiences evoke awe through the small self in both religious and non-religious individuals. *Journal of Experimental Social Psychology*, 70, 212-221. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2016.11.006>
- Roberts, R. C., & Wood, W. J. (2007). *Intellectual virtues: An essay in regulative epistemology*. OUP UK.
- Roets, A., & Van Hiel, A. (2011). Item selection and validation of a brief, 15-item version of the Need for Closure Scale. *Personality and Individual Differences*, 50(1), 90-94. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2010.09.004>
- Roets, A., Kruglanski, A. W., Kossowska, M., Pierro, A., & Hong, Y. Y. (2015). The motivated gatekeeper of our minds: New directions in need for closure theory and research. In *Advances in experimental social psychology* (Vol. 52, pp. 221-283). Academic Press. <https://doi.org/10.1016/bs.aesp.2015.01.001>
- Rokeach, M. (1954). The nature and meaning of dogmatism. *Psychological Review*, 61, 194-204. <https://doi.org/10.1037/h0060752>
- Samuelson, P. L., & Church, I. M. (2015). When cognition turns vicious: Heuristics and biases in light of virtue epistemology. *Philosophical Psychology*, 28(8), 1095-1113. <https://doi.org/10.1080/09515089.2014.904197>
- Saroglou, V. (2002). Beyond dogmatism: The need for closure as related to religion. *Mental health, religion & culture*, 5(2), 183-194. <https://doi.org/10.1080/13674670210144130>
- Shearman, S. M., & Levine, T. R. (2006). Dogmatism updated: A scale revision and validation. *Communication Quarterly*, 54(3), 275-291. <https://doi.org/10.1080/01463370600877950>
- Webster, D. M., & Kruglanski, A. W. (1994). Individual differences in need for cognitive closure. *Journal of personality and social psychology*, 67(6), 1049-1062. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.67.6.1049>
- Whitcomb, D., Battaly, H., Baehr, J., Howard-Snyder, D. (2017). Intellectual humility: Owning our limitations. *Philosophy and Phenomenological Research*, 94(3), 509-539. doi: 10.1111/phpr.12228
- Wong, I. H., & Wong, T. T. (2021). Exploring the relationship between intellectual humility and academic performance among post-secondary students: The mediating roles of learning motivation and receptivity to feedback. *Learning and Individual Differences*, 88, 102012. <https://doi.org/10.1016/j.lindif.2021.102012>