

VI. LEMBAR REKAMAN OBSERVASI

| No | Aspek/Dimensi | Definisi Konseptual | Definisi Operasional | Indikator | Ya | Tidak |
|----|-----------------------------|--|---|--|------------|------------|
| 1 | Pengaruh orang yang disukai | Perkataan dan perilaku orang yang disukai cenderung akan diikuti oleh orang lain yang menyukai dan dekat dengan mereka. | Ketika individu menyukai, mengagumi, atau merasa dekat dengan seseorang, ia cenderung mengikuti perilaku dan keputusan orang tersebut | 1. Subjek saling menatap mata saat akan mengambil keputusan ketika menentukan siapa yang menjadi werewolf 2. Subjek mengikuti keputusan yang sama dengan teman yang paling dekat dengan subjek | ✓ ✓ | |
| 2 | Kekompakan kelompok | Semakin kompak suatu kelompok, maka akan semakin kuat pengaruhnya dalam membentuk pola pikir dan perilaku anggota kelompok lainnya | Ketika solidaritas antar anggota kelompok tinggi, mereka cenderung melakukan perilaku yang sama atau mengambil keputusan yang sama | 1. Subjek mengubah keputusan agar sesuai dengan keputusan anggota kelompok lainnya 2. Subjek berulang kali mengubah keputusan sesuai dengan pilihan terbanyak anggota kelompok lainnya 3. Subjek memilih keputusan sesuai suara terbanyak anggota kelompok | | ✓ ✓ |

| | | | | | | |
|---|------------------------------------|---|--|---|--|------------|
| 3 | Ukuran kelompok dan tekanan sosial | Semakin besar kelompok tersebut semakin besar pula kecenderungan individu untuk ikut serta walaupun mungkin individu akan menerapkan sesuatu yang berbeda dari yang sebenarnya diinginkan | Ketika mayoritas anggota kelompok melakukan perilaku atau mengambil keputusan yang sama maka anggota kelompok minoritas cenderung mengubah perilakunya juga. | 1. Subjek dipaksa untuk mengubah keputusan sebelumnya oleh salah satu anggota kelompok 2. Subjek yang memiliki keputusan berbeda tidak dapat mempertahankan keputusannya dari keputusan yang disetujui anggota kelompok lain | | ✓ ✓ |
|---|------------------------------------|---|--|---|--|------------|

VI. LEMBAR REKAMAN OBSERVASI

| No | Aspek/Dimensi | Definisi Konseptual | Definisi Operasional | Indikator | Ya | Tidak |
|----|-----------------------------|--|---|--|------------|------------|
| 1 | Pengaruh orang yang disukai | Perkataan dan perilaku orang yang disukai cenderung akan diikuti oleh orang lain yang menyukai dan dekat dengan mereka. | Ketika individu menyukai, mengagumi, atau merasa dekat dengan seseorang, ia cenderung mengikuti perilaku dan keputusan orang tersebut | 1. Subjek saling menatap mata saat akan mengambil keputusan ketika menentukan siapa yang menjadi werewolf 2. Subjek mengikuti keputusan yang sama dengan teman yang paling dekat dengan subjek | ✓ ✓ | |
| 2 | Kekompakan kelompok | Semakin kompak suatu kelompok, maka akan semakin kuat pengaruhnya dalam membentuk pola pikir dan perilaku anggota kelompok lainnya | Ketika solidaritas antar anggota kelompok tinggi, mereka cenderung melakukan perilaku yang sama atau mengambil keputusan yang sama | 1. Subjek mengubah keputusan agar sesuai dengan keputusan anggota kelompok lainnya 2. Subjek berulang kali mengubah keputusan sesuai dengan pilihan terbanyak anggota kelompok lainnya 3. Subjek memilih keputusan sesuai suara terbanyak anggota kelompok | ✓ | ✓ ✓ |

| | | | | | | |
|---|------------------------------------|---|--|---|------------|--|
| 3 | Ukuran kelompok dan tekanan sosial | Semakin besar kelompok tersebut semakin besar pula kecenderungan individu untuk ikut serta walaupun mungkin individu akan menerapkan sesuatu yang berbeda dari yang sebenarnya diinginkan | Ketika mayoritas anggota kelompok melakukan perilaku atau mengambil keputusan yang sama maka anggota kelompok minoritas cenderung mengubah perilakunya juga. | 1. Subjek dipaksa untuk mengubah keputusan sebelumnya oleh salah satu anggota kelompok 2. Subjek yang memiliki keputusan berbeda tidak dapat mempertahankan keputusannya dari keputusan yang disetujui anggota kelompok lain | ✓ ✓ | |
|---|------------------------------------|---|--|---|------------|--|

VI. LEMBAR REKAMAN OBSERVASI

| No | Aspek/Dimensi | Definisi Konseptual | Definisi Operasional | Indikator | Ya | Tidak |
|----|-----------------------------|--|---|--|------------|-------|
| 1 | Pengaruh orang yang disukai | Perkataan dan perilaku orang yang disukai cenderung akan diikuti oleh orang lain yang menyukai dan dekat dengan mereka. | Ketika individu menyukai, mengagumi, atau merasa dekat dengan seseorang, ia cenderung mengikuti perilaku dan keputusan orang tersebut | 1. Subjek saling menatap mata saat akan mengambil keputusan ketika menentukan siapa yang menjadi werewolf 2. Subjek mengikuti keputusan yang sama dengan teman yang paling dekat dengan subjek | ✓ ✓ | |
| 2 | Kekompakan kelompok | Semakin kompak suatu kelompok, maka akan semakin kuat pengaruhnya dalam membentuk pola pikir dan perilaku anggota kelompok lainnya | Ketika solidaritas antar anggota kelompok tinggi, mereka cenderung melakukan perilaku yang sama atau mengambil keputusan yang sama | 1. Subjek mengubah keputusan agar sesuai dengan keputusan anggota kelompok lainnya 2. Subjek berulang kali mengubah keputusan sesuai dengan pilihan terbanyak anggota kelompok lainnya 3. Subjek memilih keputusan sesuai suara terbanyak anggota kelompok | ✓ ✓ | ✓ |

| | | | | | | |
|---|------------------------------------|---|--|---|--------|--|
| 3 | Ukuran kelompok dan tekanan sosial | Semakin besar kelompok tersebut semakin besar pula kecenderungan individu untuk ikut serta walaupun mungkin individu akan menerapkan sesuatu yang berbeda dari yang sebenarnya diinginkan | Ketika mayoritas anggota kelompok melakukan perilaku atau mengambil keputusan yang sama maka anggota kelompok minoritas cenderung mengubah perilakunya juga. | 1. Subjek dipaksa untuk mengubah keputusan sebelumnya oleh salah satu anggota kelompok 2. Subjek yang memiliki keputusan berbeda tidak dapat mempertahankan keputusannya dari keputusan yang disetujui anggota kelompok lain | ✓ ✓ | |
|---|------------------------------------|---|--|---|--------|--|