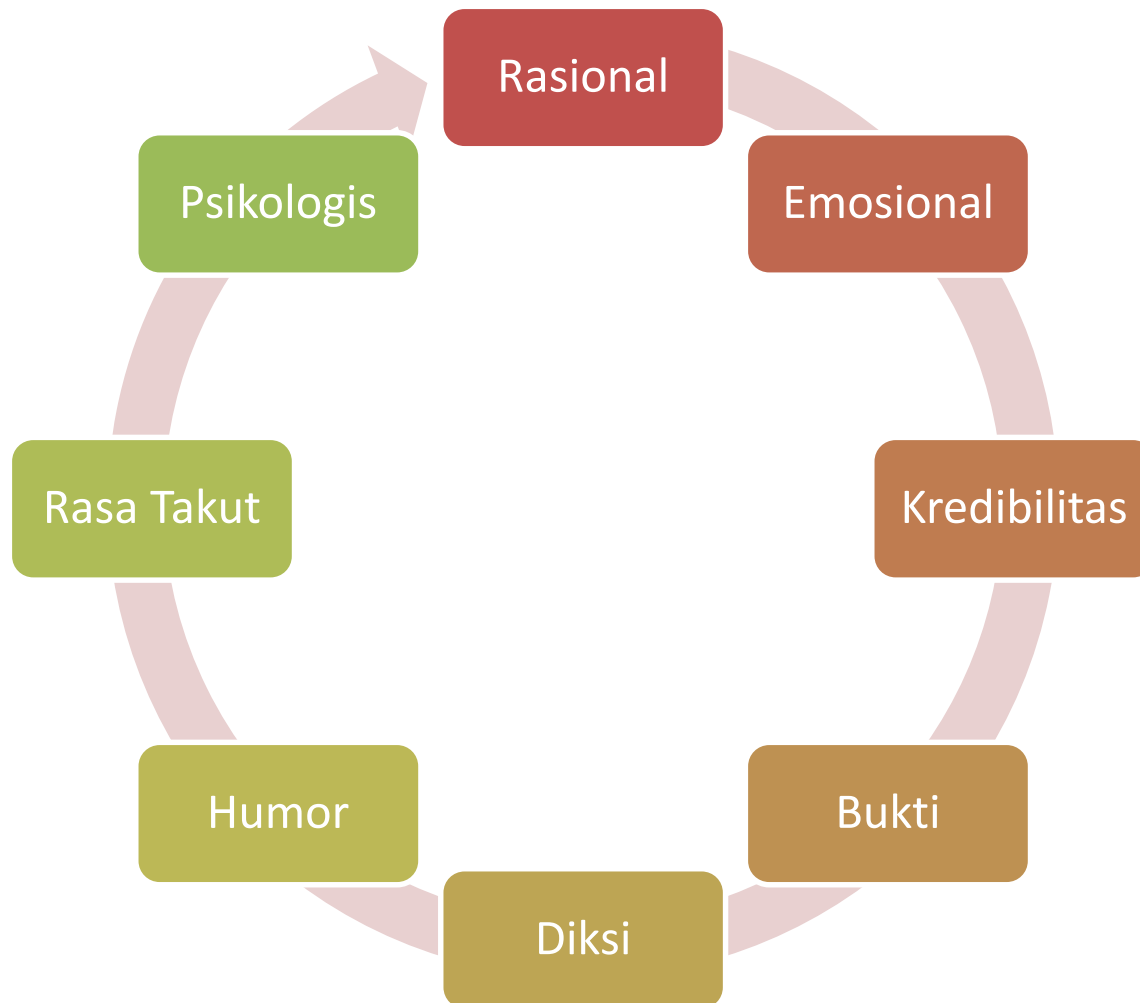


Bentuk-Bentuk Komunikasi Media

Dosen :

Arif Try Cahyadi, M.Ds

PENDEKATAN STUDI KOMUNIKASI PERSUATIF



Rasional (High Involvement)

- Biasanya, isi pesan berupa **bukti-bukti logis/ rasional** yang memperkuat klaim/ argumen komunikator dapat meningkatkan efek persuasi, ketika khalayak memiliki pengetahuan atau keterlibatan lebih dalam terhadap isu/topik yang terkait dengan isi pesan



Emosional (Low Involvement)

- khalayak yang lebih mudah dipersuasi oleh **isi pesan yang konkret dan emosional**, karena ia memiliki pengetahuan atau keterlibatan yang rendah terhadap isu/topik yang terkait dengan isi pesannya



Kredibilitas

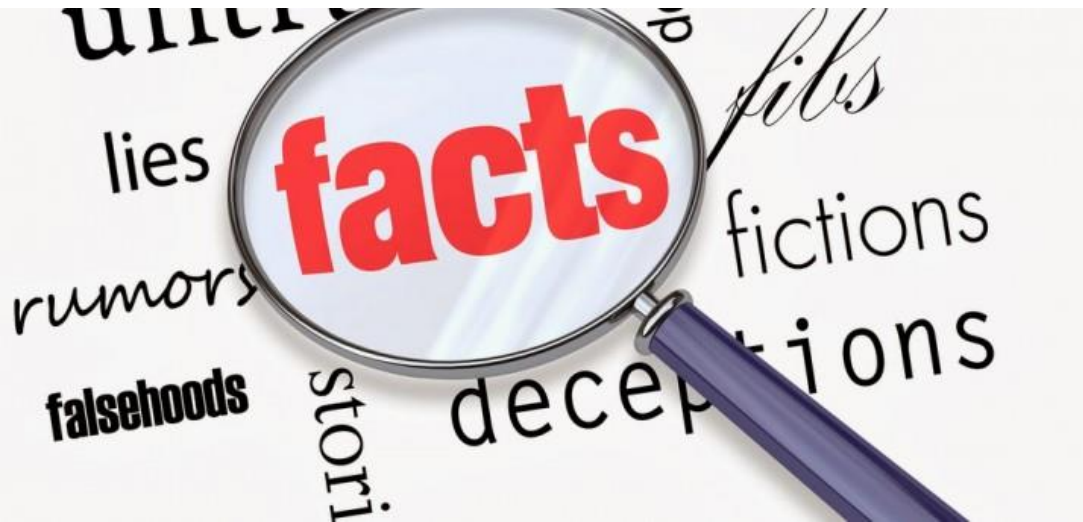
- Pendekatan berikutnya adalah ***argument based on credibility*** atau *ethos*. Pendekatan persuasif ini mengedepankan karakter atau kredibilitas dari seorang komunikator. Komunikasi yang berupa ajakan ini berupa arahan atau saran yang akan dituruti oleh komunikan karena seorang komunikator dianggap memiliki kredibilitas yang tinggi dalam bidangnya.



TRUST me.

Bukti

- Pendekatan komunikasi persuasif ini menitikberatkan argumentasi melalui data-data yang valid dan sesuai dengan fakta yang terjadi, sehingga argumentasi seorang komunikator lebih kuat untuk mempengaruhi komunikan.



Diksi

- Diksi merupakan suatu pemilihan kata. Pendekatan persuasif berdasarkan diksi artinya suatu ajakan komunikator dengan menggunakan pemilihan kata yang sesuai dan menarik, sehingga mudah untuk diingat oleh seorang komunikan.



Humor

- Humor merupakan suatu tindakan yang dianggap lucu dan dapat membuat orang lain tertawa. Humor tidak hanya dilakukan melalui tindakan tetapi dapat diekspresikan melalui tulisan, gambar, atau ucapan.
- Humor merupakan salah satu pendekatan persuasif yang menghibur. Ajakan dengan menggunakan humor ini sering digunakan untuk menyampaikan berbagai informasi.



Rasa Takut

- Pendekatan persuasif ini dilakukan oleh komunikator dengan menggunakan fenomena-fenomena yang sedang terjadi di masyarakat yang bersifat menakutkan.
- Fenomena tersebut dapat mempengaruhi seseorang untuk memahami makna yang disampaikan oleh komunikator.



Psikologis

- Seorang komunikator mampu melihat lingkungan sekitar termasuk psikologis seseorang ketika ingin melakukan komunikasi persuasif.
- Pendekatan persuasif kali ini berkaitan dengan psikologis seseorang. Apabila seorang komunikan sedang tidak memiliki keadaan psikologis yang baik maka seorang komunikator akan sulit mempengaruhinya.
- Psikologis yang sehat mampu merespon komunikator dengan baik. sebaliknya, seseorang yang psikologisnya kurang baik akan sulit memahami ajakan dari komunikator.

