

A vintage bicycle with two wicker baskets is leaning against a white wall. To the left is a grey door with a decorative ironwork panel above it and a small lantern on top. To the right is a red window with two shutters. The scene is set on a tiled floor.

Chapter 7

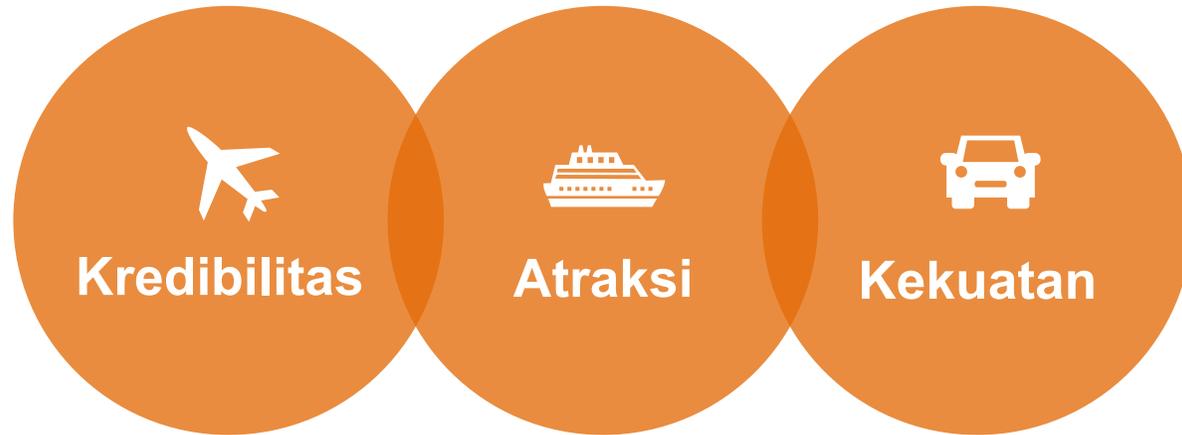
PSIKOLOGI KOMUNIKATOR DAN PSIKOLOGI PESAN



Psikologi Komunikator

"He doesn't communicate what he says, he communicate what he is"

DIMENSI-DIMENSI ETHOS



Kredibilitas

Atraksi

Kekuatan

Kredibilitas

Sejatinya, inti dari kredibilitas adalah persepsi.

Hal yang mampu mempengaruhi perubahan sikap pendengar (komunikatif) ialah:

- a) **Prior Ethos**
- b) **Intrinsic Ethos**

Dua komponen yang menentukan kredibilitas yaitu:

- **Keahlian; dan**
- **Kepercayaan**
 - a. Dinamisme
 - b. Sosialibilitas
 - c. Koorientasi
 - d. Karisma

Atraksi

Atraksi atau *Attractiveness*

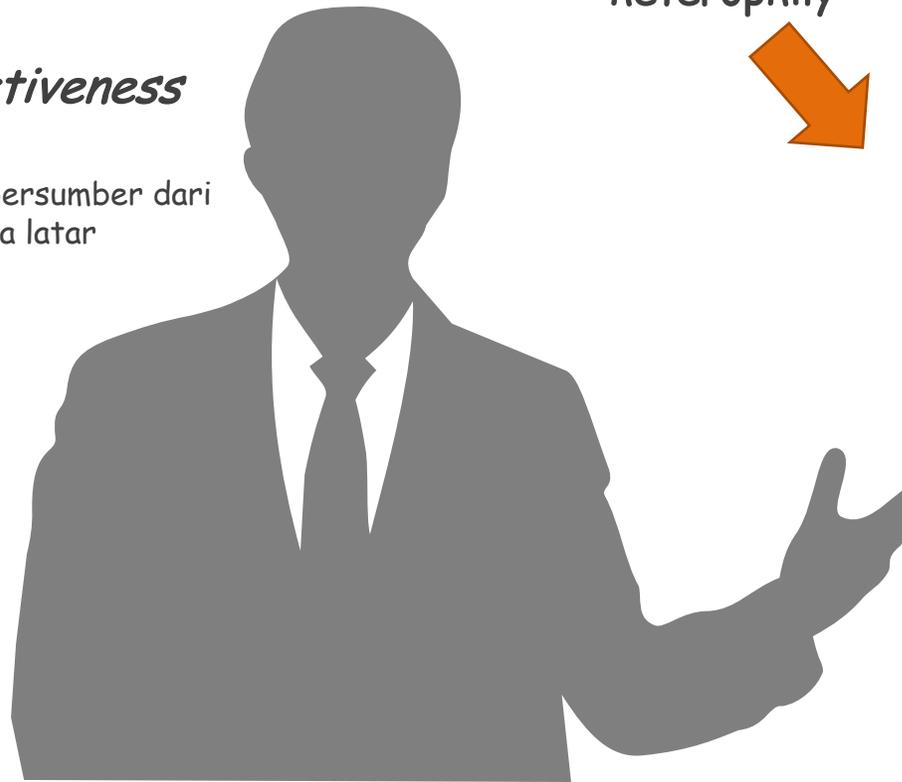
Daya tarik komunikator yang bersumber dari kondisi fisik, gaya bicara, serta latar belakang

"Komunikasi akan lebih efektif pada kondisi homophily, daripada heterophily"



Homophily : Suatu keadaan yang menggambarkan derajat pasangan perorangan yang berinteraksi yang memiliki kesamaan dalam sifat.

Heterophily : kondisi interaksi antara dua pihak yang memiliki banyak perbedaan, baik dari segi kepercayaan, nilai, pendidikan, maupun status sosial, sehingga komunikasi antar mereka akan terjadi secara tidak efektif dan pesan yang disampaikan tidak bisa diterima dengan tepat.



Kekuasaan

Kekuasaan adalah kemampuan yang mampu menimbulkan ketundukan. Kekuasaan juga bisa terjadi jika komunikator memiliki (*critical resources*)

Kekuasaan Koersif

Kekuasaan Paksaan atau Coercive Power ini lebih cenderung ke penggunaan ancaman atau hukuman untuk memengaruhi seseorang untuk bersedia melakukan sesuatu sesuai dengan keinginannya

Kekuasaan Keahlian

Kekuasaan Keahlian atau Expert Power ini muncul karena adanya keahlian ataupun keterampilan yang dimiliki oleh seseorang.

Kekuasaan Informasional

Berasal dari isi komunikasi tertentu atau pengetahuan baru yang dimiliki oleh komunikator.

Kekuasaan Rujukan

Kekuasaan Rujukan atau Referent Power ini merupakan kekuasaan yang diperoleh atas dasar kekaguman, keteladanan, kharisma dan kepribadian dari seorang pemimpin

Kekuasaan Legal

Berasal dari seperangkat aturan atau norma yang menyebabkan komunikator berwenang untuk melakukan suatu tindakan.



PSIKOLOGI PESAN



1. Pesan Linguistik

- Kecerdasan Linguistik
- Bahasa dan Proses Berpikir
- Kata-kata dan Makna

2. Pesan Nonverbal

- Fungsi Pesan Nonverbal
- Klasifikasi Pesan Nonverbal



Bentuk Penyajian Pesan

Organisasi Pesan

Orang lebih mudah mengerti dan mengerti pesan yang terstruktur

Struktur Pesan

Struktur pesan yaitu susunan pokok-pokok gagasan yang menyatu menjadi satu kesatuan pesan yang utuh. Selanjutnya, ada dua kelompok struktur pesan yang dapat dibuat yaitu pro-kontra, dengan kontra-pro

Imbauan Pesan

Imbauan pesan adalah aspek yang digunakan untuk menyentuh (stimulasi) khalayak oleh komunikator dalam menyampaikan pesan agar khalayak berubah. Adapun imbauan pesan ini terdiri dari imbauan rasional, imbauan emosional, imbauan takut, imbauan ganjaran, dan imbauan motivasional





THANK YOU