



Psikologi Komunikator dan Pesan

Ririn Puspita Tutiasri

MATA KULIAH KOMUNIKASI PSIKOLOGI KOMUNIKASI

Psikologi Komunikator dan Pesan

Ririn Puspita Tutiasri., S.I.Kom., M.Med.Kom

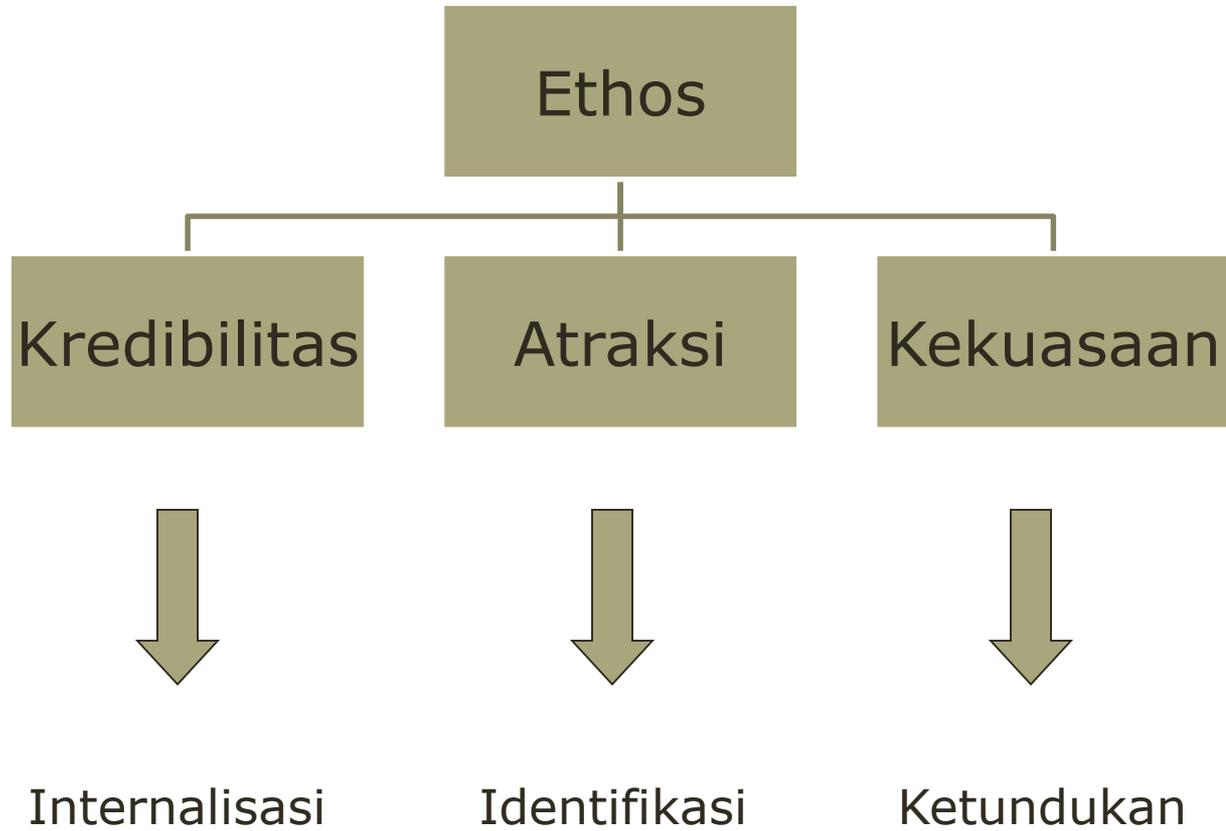
PSIKOLOGI KOMUNIKATOR

- Dalam komunikasi, komunikator / khalayak tidak hanya memperhatikan **pesan** yang disampaikan komunikator tetapi juga **siapa** yang menyampaikannya.
- Dalam kondisi tertentu **siapa** lebih penting dibandingkan dengan **apa**
- Efektif tidaknya ditentukan oleh karakter komunikator Aristoteles menyebutnya  **stos**

Ethos

- Diartikan sumber kepercayaan (source credibility) yang ditujukan oleh seorang orator (komunikator) bahwa ia memang pakar dalam bidangnya, sehingga karena seorang ahli **maka ia dapat dipercaya.**
- Ethos terdiri dari pikiran baik, akhlak baik dan maksud yang baik (aristoteles)

Herbert Kelman



Bentuk pengaruh yang ditimbulkan

- **Internalisasi** – adanya kesesuaian dengan sistem nilai yang dianut.
 - Menerima pengaruh orang lain atas dasar pertimbangan rasional
- **Identifikasi** – memperjelas konsep diri dengan mengambil perilaku yang berasal dari orang lain
 - Mengidentifikasikan peranannya sesuai dengan peran orang lain
- **Ketundukan**– usaha mendapatkan reaksi yang menyenangkan dari orang lain
 - Menerima pengaruh orang lain karena pengaruh tersebut membantunya menghasilkan efek sosial yang memuaskan

A Kredibilitas

- Persepsi komunikasi tentang sifat-sifat komunikator
- Tidak tetap :
 - Pelaku persepsi
 - Topik yang dibahas
 - Situasi
- Dapat berubah dan diubah
 - Deskripsi verbal
 - Petunjuk nonverbal

Dibedakan menjadi

Prior ethos :

- Diperoleh sebelum komunikator melakukan komunikasi
- Didasarkan pada :
 - pengalaman (langsung atau rujukan)
 - sponsor / pihak yang mendukung
 - petunjuk non verbal

Intrinsic ethos :

- Diperoleh setelah penyampaian pesan
- Didasarkan pada :
 - Topik yang dipilih
 - Cara penyampaian pesan
 - Bahasa yang digunakan
 - Organisasi pesan

Kredibilitas

```
graph TD; K[Kredibilitas] --> Ke[Keahlian]; K --> Keju[Kejujuran];
```

Keahlian

Kemampuan dalam hubungannya dengan topik

- cerdas
- mampu
- pengalaman

Kejujuran

Kesan berkaitan dengan watak

- jujur
- bermoral
- adil
- sopan

B. ATRAKSI

- Atraksi fisik menyebabkan komunikator menarik, dan karena menarik ia memiliki daya persuasive. Tetapi kita juga tertarik pada seseorang karena adanya kesamaan dengan kita.

Karena itu komunikator yang ingin mempengaruhi orang lain sebaiknya memulai dengan menegaskan kesamaan antara dirinya dengan komunikan (kepercayaan, sikap, maksud, dan nilai-nilai sehubungan dengan suatu persoalan)

Atraksi

Berkaitan dengan faktor situasional

Daya tarik fisik

- kemampuan persuasif

Kesamaan

- Menimbulkan kondisi *homophily* ⇒ komunikasi lebih mudah berempati
 - Mempermudah proses *dekoding*
 - Menumbuhkan rasa ketertarikan
 - Menumbuhkan rasa hormat dan percaya

Kekuasaan

- Kemampuan menimbulkan ketundukan / kemampuan memaksakan kehendak pada orang lain
 - *Coersive* : kemampuan mendatangkan ganjaran / hukuman
 - *Expert* : berkaitan dengan pengetahuan, pengalaman, dan kemampuan
 - *Informational* : berkaitan dengan pengetahuan baru yang dimiliki komunikator
 - *Referent* : jika komunikator berhasil menanamkan kekaguman sehingga seluruh perilakunya diteladani
 - *Legitimate* : berasal dari peraturan atau norma yang menimbulkan kewenangan

Psikologi Pesan

- Proses komunikasi yang berhubungan dengan pesan yang dikirim oleh komunikator kepada komunikan, komunikasi yang disampaikan.
- Pesan terbagi menjadi dua:
 1. Linguistik
 2. Nonverbal

Pesan lingustik

- Komunikasi yang dilakukan manusia dengan cara mengucapkan kata dan kalimat.
- Pesan lingustik → bahasa
- Bahasa terbagi atas fungsional dan formal

Bahasa fungsional

- Bahasa Fungsional : alat yang dimiliki bersama untuk mengungkapkan gagasan
- Bahasa Formal : Bahasa sebagai semua kalimat yang terbayangkan, yang dapat dibuat menurut peraturan tata bahasa

Bahasa dapat diartikan

- Semua bahasa memiliki unsur nyata
- Semua bahasa memiliki arti
- Semua bahasa tergantung pada persetujuan para pemakainya
- Semua bahasa memiliki fungsi
- Semua bahasa dapat dipindahkan apakah melalui media atau saluran komunikasi lainnya
- Untuk mempelajari tentang dunia sekeliling kita
- Untuk membina hubungan yang baik diantara sesama manusia untuk menciptakan ikatan-ikatan dalam kehidupan manusia

Pesan non Verbal

- Meyakinkan apa diungkapkan (repetition)
- Menunjukkan perasaan dan emosi yang tidak bisa diutarakan dengan kata-kata (subtitusion)
- Menunjukan jati diri sehingga orang lai bisa mengenalnya (Identity)
- Menambah atau melengkapi ucapan yang dirasa belum sempurna

Non verbal dikelompokan:

A. Kinesics

Kode non-verbal yang ditunjukkan oleh gerakan-gerakan badan

- Emblems : isyarat yang punya arti langsung pada simbol yang dibuat gerakan badan

ex: acungan jempol

- Illustrators : isyarat yang dibuat dengan gerakan-gerakan badan untuk menjelaskan sesuatu

ex: Besar X tinggi barang

B. Gerakan Mata

- Untuk memperoleh umpan balik dari seseorang lawan bicaranya
- Untuk menyatakan terbukanya saluran denga tiba waktunya bicara
- Sebagai signal untuk menyalurkan hubungan dimana kotak mata akan meningkatkan frekuensi bagi orang yang saling memerlukan, sebaliknya orang yang merasa malu akan berusaha menghindari terjadi kontak mata
- Sebagai pengganti jarak fisik.

C. Sentuhan

- Kinesthetic : isyarat yang ditunjukkan dengan bergandengan tangan satu sama lain keakraban atau kemesraan.
- Sociofugal : isyarat yang ditunjukkan melalui jabat tangan atau saling merangkul
- Thermal ; isyarat yang ditunjukkan dengan sentuhan badan yang terlalu emosional sebagai tanda persahabatan yang sangat intim

- D. Bunyi : tekanan suara yang keluar dari mulut untuk menjelaskan ucapan verbal
- E. Bau : melambangkan status dan penunjuk arah

Organisasi pesan

- Pesan yang memiliki struktur makna yang lengkap mulai dari pesan deduktif-induktif, kronologis, spasial dan topikal serta psikologis.

Penjelasan:

- Pesan yang dimulai dengan menyatakan gagasan utama, kemudian memperjelas dengan keterangan penunjang, penyimpulan dan bukti (deduktif-induktif)
- Pesan juga harus disusun berdasarkan waktu terjadinya, tempat kejadian, dan berdasarkan sebab akibat (kronologis)
- Pesan yang diklasifikasikan dari yang penting ke kurang penting, dari yang mudah kepada yang sukar (spasial dan topikal)
- Pesan yang muncul karena sistem berfikir manusia (psikologis)

Struktur pesan

- Pesan yang disampaikan kepada khalayak, dimana pesan tidak sepaham dengan kita, dan sebagai komunikator kita harus menentukan bagian-bagian yang penting dari pesan yang kita terima tersebut

Imbauan pesan

- Pesan-pesan yang disampaikan untuk mempengaruhi orang lain, sehingga pesan yang dibuat harus menyentuk motif yang mengerakan atau mendorong perilaku

(rasional, emosional, takut, ganjaran, motivasional)