



KOMUNIKASI PERSUASIF

SIKAP:

- I. Konsep, Karakteristik, Nilai-Keyakinan, & Struktur,**
- II. Fungsi & Konsekuensi**

DOSEN PENGAMPU PRODI ILKOM:

DR. HADI SUPRAPTO ARIFIN, M.SI.
WENY WIDYOWATI, M.SI.
PUJI PRIHANDINI, M.I.KOM.



Konsep Sikap

KOMUNIKASI
PERSUASIF

Sikap

- ❑ Sikap adalah konstruksi psikologis.
- ❑ Entitas mental & emosional yang mewarisi atau mencirikan seseorang.
- ❑ “Konstruksi hipotetis”, sebuah konsep yang tidak dapat diamati secara langsung tetapi hanya dapat disimpulkan dari tindakan seseorang.

Definisi dari Perloff:

“Attitude is defined as: a learned, global evaluation of an object (person, place, or issue) that influences thought and action. Psychologically, an attitude is not a behavior, though it may consist of acquired patterns of reacting to social stimuli. It is not pure affect, though it is most assuredly emotional. It is a predisposition, a tendency, a state of readiness that guides and steers behavior in certain predictable, though not always rational, ways. The next section reviews the different components of the definition of attitude.”

(Perloff, 2017:87).



Karakteristik Sikap

KOMUNIKASI
PERSUASIF

Karakteristik Sikap

- ❑ Sikap itu dipelajari;
- ❑ Sikap bersifat global, biasanya emosional, evaluatif;
- ❑ Sikap mempengaruhi pikiran dan tindakan.

Karakteristik Sikap:

Attitudes are Learned (Sikap itu Dipelajari)

- ❑ Seseorang tidak dilahirkan dengan sikap.
- ❑ Seiring waktu, anak-anak 'belajar' tentang sikap, termasuk sikap berprasangka.
- ❑ Sikap yang dipelajari itu dapat bersifat negatif atau positif.
Contoh sikap positif:
 - ❑ Mengalami sensasi yang sama saat diperdengarkan lagu kebangsaan
 - ❑ Memiliki sentimen positif terhadap banyak macam hal, dsb.
- ❑ Sikap sangat bervariasi: sebagai fungsi agama, pendidikan sosial, dsb., bahkan lanskap budaya tempat seseorang dibesarkan.

Karakteristik Sikap:

Attitudes are Global, Typically Emotional, Evaluations

- ❑ Sikap adalah evaluasi (Cooper, Blackman, & Keller, 2016).
- ❑ Sikap selalu melibatkan pengaruh dan emosi. Memengaruhi biasanya memainkan peran penting dalam bagaimana sikap dibentuk atau dialami.
- ❑ Sikap itu kompleks. Sikap memiliki komponen yang berbeda dan dibentuk dengan cara yang berbeda.
- ❑ “Sistem sikap” terdiri dari beberapa subkomponen, yaitu:
 - ❑ keyakinan,
 - ❑ perasaan,
 - ❑ niat berperilaku,
 - ❑ perilaku itu sendiri.

Karakteristik Sikap:

Attitudes Influence Thought and Action

- ❑ Sikap (dan nilai) mengatur dunia sosial kita.
- ❑ Sikap membentuk persepsi dan mempengaruhi penilaian.
- ❑ Sikap juga mempengaruhi perilaku.
- ❑ Sikap datang dalam berbagai bentuk dan ukuran.

Sikap adalah entitas yang kompleks dan dinamis — seperti manusia.

Karakteristik Sikap

Attitudes Influence Thought and Action

Pakar persuasi Muzafer Sherif (1951):

“Ketika kita berbicara tentang sikap, kita berbicara tentang apa yang telah dipelajari seseorang dalam proses menjadi anggota keluarga, anggota kelompok, dan masyarakat yang membuatnya bereaksi terhadap dunia sosialnya dengan cara yang konsisten dan khas, bukannya cara yang fana dan serampangan. Kita berbicara tentang fakta bahwa dia tidak lagi netral dalam menilai dunia di sekitarnya; dia tertarik atau menentang, untuk/demi sesuatu atau melawan sesuatu, menyukai atau tidak suka.”



Nilai-nilai & Keyakinan

KOMUNIKASI
PERSUASIF

Nilai-nilai & Keyakinan (*Values & Beliefs*)

Nilai dan keyakinan memainkan peran penting dalam persuasi.

Kedua konsep tersebut dipelajari dan membentuk cara kita menafsirkan informasi.

□ NILAI-NILAI

- Nilai-nilai adalah cita-cita, prinsip panduan dalam hidup seseorang, atau tujuan menyeluruh yang berusaha dicapai seseorang (Maio & Olson, 1998).
- Misalnya: kebebasan, kesetaraan, kecantikan, pemenuhan diri, kegembiraan, pengakuan, kekayaan, kekuasaan, prestasi, dsb., yang mengarah pada inti konsep diri kita dan lebih global dan abstrak dari sikap.
- Dalam kehidupan sehari-hari, nilai-nilai mungkin saja bertabrakan.

Nilai-nilai & Keyakinan (*Values & Beliefs*)

□ KEYAKINAN

Keyakinan lebih bersifat spesifik dan kognitif daripada nilai atau sikap. Keyakinan adalah kognisi tentang dunia — probabilitas subyektif bahwa suatu objek memiliki atribut tertentu atau bahwa tindakan akan mengarah pada hasil tertentu (Fishbein & Ajzen, 1975; lihat Rokeach, 1960, untuk pandangan lain yang memperkaya keyakinan).

■ Contoh:

- Wanita lebih banyak berbicara tentang relasi daripada pria.
- Mempertahankan pola makan vegetarian meningkatkan kesehatan pikiran.
- Video game membuat ketagihan.
- Mendengar ceramah agama meningkatkan semangat, dsb.

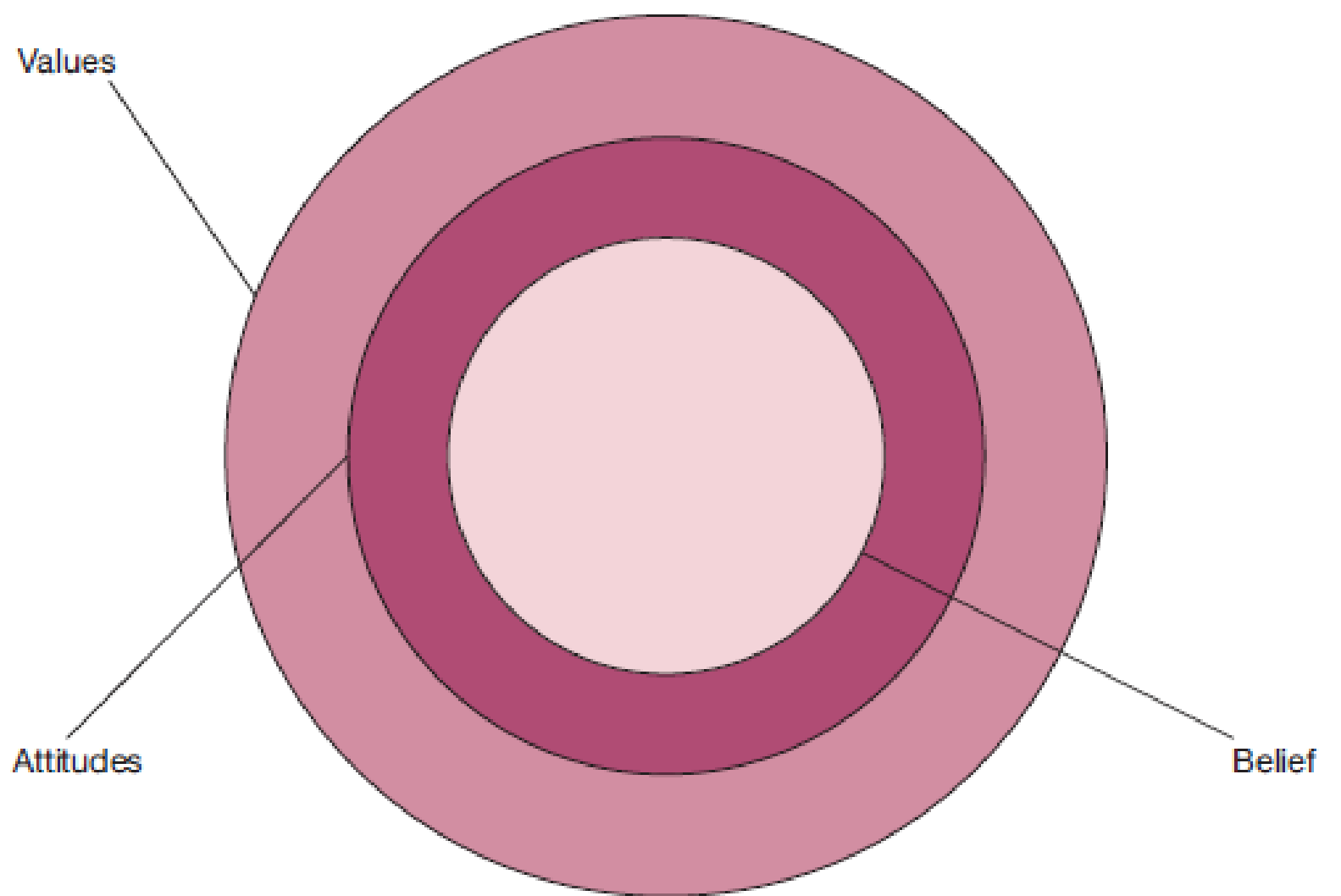
Nilai-nilai & Keyakinan (*Values & Beliefs*)

Subtipe kategori keyakinan:

- **Keyakinan deskriptif:** adalah persepsi atau hipotesis tentang dunia yang dibawa seseorang dalam benak mereka.
- **Keyakinan preskriptif:** adalah pernyataan "harus" yang mengekspresikan konsepsi keadaan akhir yang disukai.

Keyakinan tertentu dapat terlihat rasional bagi penganutnya tetapi mungkin sangat tidak rasional dan bahkan delusi. Keyakinan lain mungkin tampak tidak masuk akal tetapi memiliki dasar rasional yang kuat.

Values & Beliefs



- **Figure 3.2 Schematic Diagram of Values, Attitudes, and Beliefs.** The diagram shows that values encompass attitudes, and attitudes incorporate beliefs, offering one perspective on how these concepts are structured in our minds



Struktur Sikap

KOMUNIKASI
PERSUASIF

Struktur Sikap (*Structure of Attitudes*)

Sikap memiliki organisasi atau struktur tertentu.

Struktur/organisasi sikap dijelaskan dengan model-model berikut:

- Pendekatan harapan-nilai
- Afeksi, simbol, ideologi
- Peran ideologi

Struktur Sikap:

Expectancy-value Approach

Pendekatan harapan-nilai menegaskan bahwa sikap memiliki dua komponen: kognisi dan afeksi (atau kepala dan hati). Sikap Anda adalah kombinasi dari apa yang Anda yakini atau harapkan dari objek tertentu dan bagaimana perasaan Anda tentang (mengevaluasi) ekspektasi tersebut.

Teori ini dikembangkan oleh Martin Fishbein dan Icek Ajzen pada tahun 1975.

Menurut Fishbein dan Ajzen, sikap adalah kombinasi perkalian dari:

- (a) kekuatan keyakinan bahwa suatu objek memiliki atribut tertentu, dan
- (b) evaluasi atribut tersebut.

Struktur Sikap: *Affect, Symbols, Ideologies*

- Perspektif kedua tentang struktur sikap menempatkan emosi dan simbol.
- Menurut pendekatan sikap simbolik — terutama yang politis — dicirikan oleh reaksi emosional, sentimen yang meluas, dan prasangka yang kuat. Hal ini diyakini terletak pada inti evaluasi orang-orang terhadap masalah sosial.
- Simbol termasuk bendera, ornamen keagamaan, dan kata sandi yang terkait dengan kelompok minoritas.
- Sebagai hasil dari pengalaman belajar awal, orang mengembangkan sikap yang kuat terhadap negara mereka, serta nilai-nilai agama, loyalitas etnis, dan prasangka rasial.
- "Kecenderungan simbolis" ini terletak pada inti dari sikap orang terhadap masalah sosial.

Struktur Sikap:

The Role of Ideology

- Pandangan ketiga tentang organisasi sikap menekankan ideologi, atau pandangan dunia.
- Perspektif ideologis berfokus pada pengaruh keyakinan politik yang kuat dan berkembang dengan baik.
- Individu dengan sikap berbasis ideologis biasanya menjalin hubungan yang lebih kuat di antara berbagai masalah politik daripada mereka yang tidak terlalu memikirkan ide politik abstrak.
- Pendekatan ideologis terhadap sikap menegaskan bahwa sikap diatur "dari atas ke bawah". Artinya, sikap mengalir dari hierarki prinsip (atau kecenderungan) yang diperoleh dan dikembangkan individu.

Struktur Sikap dan Persuasi

Perspektif struktur sikap ini mengandung wawasan tentang dinamika yang mendasari sikap masyarakat. Hal yang menarik bagi komunikator yang berharap dapat mengubah sikap.

➤ Bagaimana Anda, dengan menggunakan teori persuasi, mengembangkan pesan untuk mengubah sikap?

Tiga pendekatan struktur sikap menawarkan wawasan untuk dapat mengembangkan pesan yang dapat mengubah sikap:

- Pertama, ekspektasi;
- Pendekatan simbolik, berfokus pada dasar afektif dari sikap;
- Pendekatan ideologis, menempatkan prinsip dasar yang mendasari perspektif ideologis tertentu.

Namun, tidak ada jaminan bahwa pendekatan-pendekatan ini akan bisa mengubah sikap, karena mengubah sikap itu sulit!

Apakah Sikap Konsisten secara Internal?

Harapan, simbol, dan ideologi mempengaruhi sikap dan persuasi.

Sikap adalah makromolekul kompleks dengan begitu banyak komponen berbeda,

"Secara intelektual, saya setuju, tetapi tidak secara emosional."

"Kamu munafik; mengatakan satu hal tapi melakukan hal yang lain."

- Bagaimana memahami konsistensi sikap secara internal, dijelaskan melalui dua hal berikut:
 - Konsistensi Intra-Sikap (*Intra-attitudinal Consistency*)
 - Menyeimbangkan Hal-hal (*Balancing Things Out*)

Apakah Sikap Konsisten secara Internal?

Intra-Attitudinal Consistency

Kita ambivalen tentang banyak masalah. Ambivalensi terjadi ketika kita merasa positif dan negatif tentang seseorang atau masalah (Thompson, Zanna, & Griffin, 1995).

Ambivalensi ditandai dengan ketidakpastian atau konflik antar elemen sikap. Satu jenis ambivalensi terjadi ketika kita memegang keyakinan yang tampaknya tidak sesuai.

Jenis ambivalensi yang paling umum adalah variasi kepala-lawan-hati-kognisi kita, membawa kita ke satu arah, tetapi perasaan kita menarik kita ke tempat lain.

Teori ekspektasi-nilai membahas hal ini ketika menetapkan bahwa orang dapat memiliki keyakinan yang kuat tentang dua hasil atau lebih, tetapi mengevaluasi hasil dengan sangat berbeda.

Apakah Sikap Konsisten secara Internal?

Balancing Things Out

Psikolog berpendapat bahwa individu tidak menyukai ketidakkonsistenan di antara elemen kognitif dan termotivasi untuk mengkonfigurasi ulang hal-hal secara mental untuk mencapai keadaan pikiran yang harmonis.

Fritz Heider (1958) mengusulkan **Teori Keseimbangan**. Model Heider melibatkan tiga serangkai hubungan: seseorang atau pengamat (P), orang lain (O), dan masalah (X). Heider berpendapat bahwa orang lebih menyukai hubungan yang seimbang antara P, O, dan X. Teori Keseimbangan membantu memahami banyak situasi di mana orang menghadapi inkonsistensi kognitif.

Selain itu, **Model Waktu** (*a time-honored model*), ditawarkan Robert P. Abelson (1959), agar orang menyelesaikan konflik kognitif dengan empat cara:

- (a) penolakan;
- (b) memperkuat;
- (c) diferensiasi;
- (d) transendensi, atau integrasi.

Apakah Sikap Konsisten secara Internal?

Balancing Things Out

Orang berjuang dengan ketidakkonsistenan di antara berbagai elemen sikap mereka. Ketidakkonsistenan mental adalah bagian dari kehidupan.

Teori Keseimbangan dan modifikasinya menyarankan agar seseorang mencoba menemukan cara untuk mengurangi ketidakseimbangan kognitif. Walau tidak selalu berhasil. Ambiguitas terasa tidak nyaman, banyak orang lebih suka menyangkal atau merendahkan posisi yang bertentangan dengan aspek sikap.

Di sisi lain, ada kalanya ketegangan untuk mencapai keseimbangan kognitif bisa menghasilkan perubahan sikap.



Fungsi Sikap

KOMUNIKASI
PERSUASIF

Fungsi Sikap

Teori Sikap Fungsional meneliti mengapa seseorang memegang sikap yang dipilih. Pendekatan ini mengeksplorasi kebutuhan yang dipenuhi oleh sikap dan motif.

“Bombarded by numerous stimuli and faced with countless choices about issues and products, individuals would be forced to painstakingly assess the costs and benefits of each particular choice in each of hundreds of daily decisions” (Fazio, 2000).

Para ahli teori menyimpulkan bahwa sikap membantu seseorang mengatur dan mengatasi kehidupan. Singkatnya, sikap itu fungsional.

Teori Fungsional membantu kita memahami mengapa seseorang memegang/mempertahankan sikap.

Fungsi utama sikap mencakup:

- ❑ Pengetahuan (*knowledge*)
- ❑ Manfaat (*utilitarian*)
- ❑ Adaptif secara sosial (*social adjustive*)
- ❑ Identitas sosial (*social identity*)
- ❑ Nilai ekspresif (*value-expressive*)
- ❑ *Pertahanan ego (ego-defensive)*

Fungsi Utama Sikap:

Knowledge

Sikap membantu seseorang memahami dunia dan menjelaskan peristiwa yang membingungkan.

Sikap menyediakan kerangka kerja yang menyeluruh, yang membantu individu secara kognitif memahami rangkaian rangsangan ambigu dan terkadang menakutkan yang mereka hadapi dalam kehidupan sehari-hari.

Fungsi Utama Sikap: *Utilitarian*

Pada tingkat yang lebih material, sikap membantu seseorang memperoleh penghargaan dan menghindari hukuman.

Contoh:

Siswa yang cerdas dan memiliki tantangan matematis mengatakan bahwa mengembangkan sikap positif terhadap mata pelajaran statistik adalah fungsional. Mereka mengira bahwa jika menunjukkan antusiasme, dosen/profesor akan lebih menyukai mereka. Mereka juga menyadari bahwa jika mereka melihat sisi baiknya, mereka dapat lebih mudah mengumpulkan motivasi untuk belajar. Di sisi lain, jika di awal mereka memutuskan untuk keluar dari kuliah/kursus/kelas karena terlalu sulit, mereka akan kehilangan kesempatan untuk membuktikan diri sendiri atau gagal untuk tugas tersebut.

Fungsi Utama Sikap:

Social Adjustive

Kita semua suka diterima oleh orang lain.

Sikap membantu kita "menyesuaikan diri" dengan kelompok referensi.

Orang terkadang mengadopsi sikap bukan karena mereka benar-benar setuju dengan posisi yang dianjurkan, melainkan karena mereka yakin akan lebih diterima oleh orang lain jika mereka mengambil sisi ini.

Fungsi Utama Sikap:

Social Identity

Seseorang memegang sikap untuk mengkomunikasikan siapa mereka dan apa yang mereka cita-citakan (Shavitt & Nelson, 2000).

Inilah salah satu alasan seseorang membeli produk tertentu; mereka berharap dengan memajang produk di rumah mereka (atau di tubuh mereka), mereka akan mengkomunikasikan sesuatu yang istimewa tentang diri mereka.

Fungsi Utama Sikap: *Value-Expressive*

Alasan penting lainnya seseorang memegang sikap adalah untuk mengekspresikan nilai-nilai inti dan keyakinan yang dijunjung.

“[Beberapa individu] mengklaim bahwa mereka mendukung hukuman mati karena mereka menghargai hukum dan ketertiban; mereka mendukung program tindakan afirmatif sebagai cara untuk mempromosikan kesetaraan; mereka mendukung program daur ulang karena menghargai lingkungan. . . dan mereka tidak suka menyontek karena itu tidak jujur” (Maio & Olson, 2000b:249).

Fungsi Utama Sikap: *Ego-Defensive*

Sikap dapat berfungsi sebagai "pertahanan" terhadap emosi tidak menyenangkan yang tidak ingin disadari oleh orang-orang.

Seseorang mengadopsi sikap untuk melindungi mereka dari kebenaran yang tidak nyaman secara psikologis.



Sikap & Persuasi

KOMUNIKASI
PERSUASIF

Sikap & Persuasi

Prinsip utama dari teori fungsional adalah bahwa sikap yang sama dapat melayani fungsi yang berbeda untuk orang yang berbeda.

Dengan kata lain, orang yang berbeda dapat memiliki sikap yang sama terhadap seseorang, produk, atau masalah; namun, mereka mungkin menyimpan pandangan ini karena alasan yang sangat berbeda.

Fungsi Sikap & Persuasi

Teori Fungsional menunjukkan bahwa pesan persuasif kemungkinan besar akan mengubah sikap individu ketika pesan tersebut diarahkan pada fungsi yang mendasari sikap tersebut.

Pesan yang sesuai dengan fungsi yang disajikan oleh suatu sikap harus lebih menarik daripada pesan yang tidak relevan dengan fungsi yang disampaikan oleh sikap tersebut. Semakin banyak seruan persuasif dapat menjelaskan bagaimana posisi yang dianjurkan memenuhi kebutuhan yang penting bagi individu, maka akan semakin besar dampaknya.

Jika Anda ingin merekrut relawan atau membujuk orang untuk terus terlibat dalam aktivitas relawan, Anda harus menghargai mengapa individu tersebut memilih untuk menjadi relawan sejak awal.

Fungsi Sikap & Persuasi

Attitude Dysfunctions

Meskipun bermanfaat secara psikologis, sayangnya, ada sisi gelap fungsi sikap.

Sikap yang membantu seseorang memenuhi kebutuhan tertentu dapat merugikan dalam hal lain. Suatu sikap dapat membantu seseorang tersebut dalam mengatasi satu masalah, sementara memberikan efek yang lebih berbahaya atau disfungsional di bidang lain kehidupan orang tersebut.

Manusia adalah makhluk yang dalam dan rumit. Kita sering melakukan hal-hal yang tampaknya tidak dapat dijelaskan atau aneh, sampai kita menyelidiki lebih dalam dan memahami kebutuhan yang perlu dipenuhi. Kita harus memperluas toleransi kepada orang lain.

Persuaders harus sangat peka terhadap fungsi yang dilayani oleh sikap.

Sebuah pesan dapat mengubah sikap jika berhubungan dengan kebutuhan seseorang.



Sikap & Perilaku

KOMUNIKASI
PERSUASIF

Sikap & Perilaku

Secara teoritis, sikap diasumsikan memengaruhi seseorang untuk berperilaku dengan cara tertentu.

Terdapat beberapa faktor yang diidentifikasi dapat memoderasi hubungan sikap-perilaku.

Variabel kunci adalah:

- (a) aspek situasi;
- (b) karakteristik orang tersebut;
- (c) kualitas sikap (Fazio & Roskos-Ewoldsen, 1994; Zanna & Fazio, 1982).

Sikap & Perilaku

❑ Faktor Situasional

- ❑ Norma & peran
- ❑ *Script*

❑ Karakteristik Orang

- ❑ Pemantauan/monitor diri
- ❑ Pengalaman langsung

❑ Karakteristik Sikap

- ❑ Sikap umum versus khusus
- ❑ Kekuatan sikap

Sikap & Perilaku

Situational Factors

Konteks — situasi yang kita hadapi — memberikan dampak yang kuat pada perilaku. Kita tidak selalu sadar bagaimana perilaku kita secara halus dibatasi oleh norma, peran, dan keinginan untuk melakukan hal yang benar secara sosial.

Norma adalah keyakinan individu tentang perilaku yang sesuai dalam suatu situasi.

Peran adalah bagian yang kita lakukan dalam kehidupan sehari-hari, fungsi yang ditentukan secara sosial seperti profesor, siswa, orang tua, anak, dan teman.

Sikap & Perilaku

Situational Factors

Script. Untuk mengilustrasikan konsep skrip, bayangkanlah Anda sedang menghadapi tenggat waktu makalah dan bekerja keras di depan komputer Anda.

Telepon berdering; Anda kira itu adalah telemarketer, panggilan kesepuluh minggu ini. Namun, sebetulnya telepon ini dari seseorang yang meminta sumbangan untuk veteran perang--alasan yang biasanya Anda dukung karena seorang anggota keluarga terluka saat bertugas di medan perang. Tanpa pikir panjang pada penelpon, Anda bilang: "Saya sibuk, Jangan ganggu saya!".

Sikap Anda sebagai pendukung veteran jelas tidak muncul di sini. Jika ya, Anda akan menjanjikan sumbangan.

Dalam hal ini, Anda menggunakan *script*: "kumpulan harapan yang terorganisir tentang urutan peristiwa" atau suatu rangkaian aktivitas (Abelson, 1982: 134).

Bayangan/ekspektasi Anda tentang bagaimana transaksi dengan telemarketer akan dilanjutkan: — intro yang terlalu menyenangkan, tindak lanjut untuk uang, permohonan agar Anda tetap di telepon — mengatur nada percakapan, dan di sini, tanpa berpikir Anda telah mengikuti *script* daripada meluangkan waktu menimbang sikap Anda terhadap para veteran.

Sikap & Perilaku

Characteristic of the Person

Individu berbeda dalam hal menunjukkan konsistensi antara sikap dan perilaku. Beberapa orang sangat konsisten; lainnya lebih bervariasi.

Penelitian psikologi sosial telah membantu menunjukkan cara-cara di mana faktor-faktor pribadi memoderasi hubungan sikap-perilaku.

Dua faktor moderasi tersebut adalah:

- ❑ Pemantauan/monitor diri (*self-monitoring*)
- ❑ Pengalaman langsung (*direct experience*)

Sikap & Perilaku

Characteristic of the Person

Pemantauan/Monitor Diri.

Psikolog sosial Mark Snyder berpendapat bahwa orang dapat dibagi menjadi dua kategori.

- ❑ Kelompok pertama: individu-individu yang peduli dengan pengelolaan kesan, mengembangkan citra, dan menampilkan perilaku yang sesuai dalam situasi sosial.
- ❑ Kelompok kedua: individu-individu yang kurang peduli dengan penyesuaian diri pada situasi atau dalam menampilkan perilaku yang benar secara sosial.

Pengalaman Langsung.

Pengalaman juga memoderasi hubungan sikap-perilaku.

- ❑ Sikap yang dihasilkan oleh pengalaman langsung juga muncul lebih cepat dalam pikiran daripada sikap yang diperoleh melalui pengalaman tidak langsung. Untuk alasan ini, orang lebih cenderung menerjemahkan sikap menjadi perilaku ketika sikap telah dibentuk melalui pengalaman langsung dalam situasi dunia nyata (Fazio & Zanna, 1978).
- ❑ Sikap yang didasarkan pada pengalaman langsung lebih cenderung memprediksi perilaku daripada yang terbentuk secara tidak langsung.

Sikap & Perilaku

Characteristic of the Attitude

Sikap Umum *versus* Sikap Khusus

Ajzen & Fishbein (1977) membedakan antara sikap umum dan sangat khusus.

- ❑ Sikap umum adalah evaluasi global yang melintasi berbagai situasi.
- ❑ Sikap khusus, atau sikap terhadap suatu perilaku, yaitu evaluasi atas tindakan tunggal, atau perilaku tertentu yang terjadi dalam konteks tertentu pada waktu tertentu.
- ❑ Prinsip Kompatibilitas. Hubungan yang kuat antara sikap dan perilaku hanya mungkin jika prediktor sikap sesuai dengan kriteria perilaku (Ajzen & Fishbein, 1977).

Sikap & Perilaku

Characteristic of the Attitude

Kekuatan Sikap Individu

Sikap yang kuat sangat mungkin untuk meramalkan perilaku (Lord, Lepper, & Mackie, 1984).

- ❑ Ketika orang memiliki perasaan yang kuat di kedua sisi suatu masalah atau terbelah antara kepala dan hati, mereka cenderung kurang menerjemahkan sikap menjadi perilaku (Armitage & Conner, 2000; Lavine et al., 1998).
- ❑ Perasaan yang berbeda mendorong orang ke arah perilaku yang berbeda. Aspek afektif dari suatu sikap (perasaan) dapat mendorong orang menuju satu pilihan, sedangkan dimensi kognitif (keyakinan) dapat mendorong mereka ke arah yang berbeda. Dihadapkan dengan tekanan silang ini, individu mungkin berperilaku sesuai dengan sikap mereka dalam satu situasi, tetapi tidak sama dalam situasi lain.

Implikasi untuk Persuasi

1. Targetkan keyakinan yang relevan
2. Evaluasi hasil/luaran target
3. Bandingkan dengan norma sosial
4. Targetkan kontrol perilaku yang dirasakan
5. Ubah sikap melalui teknik asosiasi
6. Buat orang lain bersentuhan dengan perasaan mereka
7. Mulailah saat mereka masih muda

References:

Chapter 3-5

Perloff, R. M. (2017). The dynamics of persuasion; communication and attitudes in the 21th century. New York: Routledge.



Sampai jumpa
di sesi KP berikutnya...

DOSEN PENGAMPU:

DR. HADI SUPRAPTO ARIFIN
WENY WIDYOWATI, M.SI.
PUJI PRIHANDINI, M.I.KOM.