

Psikologi Pesan

Tine Wulandari, M.I.Kom.

Hasil Penelitian Psikolog H. E. King

Kita dapat menggerakkan orang lain dengan menstimulasi salah satu bagian otaknya.

George A. Miller

(Profesor Psikolinguistik dari Rockefeller University)

- Kini ada seperangkat perilaku yang dapat mengendalikan pikiran dan tindakan orang lain secara perkasa. Teknik pengendalian ini dapat menyebabkan orang lain melakukan sesuatu yang tidak terbayangkan. Kita tidak dapat melakukannya tanpa adanya teknik ini. Teknik ini dapat mengubah pendapat dan keyakinan, dapat digunakan untuk menipu orang lain, dan membuat orang lain gembira atau sedih, dapat membuat orang lain menginginkan sesuatu yang tidak dimilikinya. Kita bahkan dapat menggunakannya untuk mengendalikan diri sendiri. Teknik ini adalah alat yang luar biasa perkasa dan dapat digunakan untuk apa saja.
- Teknik ini tidak ditemukan oleh psikolog, tidak berasal dari pemberian makhluk halus, tidak juga diperoleh secara parapsikologis.
- Teknik ini telah dimiliki oleh manusia sejak zaman prasejarah.



Teknik Pengendalian Perilaku Orang Lain ini lazim disebut sebagai
BAHASA

Dengan bahasa, yang merupakan kesimpulan kata-kata, kita dapat mengatur perilaku orang lain. Inilah kekuatan bahasa, kekuatan kata-kata, *the power of words*.

Mendefinisikan Bahasa

Terdapat dua cara untuk mendefinisikan bahasa:

Definisi Fungsional

Alat yang dimiliki bersama untuk mengungkapkan gagasan (karena bahasa hanya bisa dipahami bila ada kesepakatan dari anggota kelompok sosial untuk menggunakannya).

Definisi Formal

Semua kalimat yang terbayangkan, yang dapat dibuat menurut peraturan tata bahasa.

Tata Bahasa

FONOLOGI

Informasi mengenai bunyi-bunyi dalam bahasa (membedakan bunyi *th* pada *the* dengan *th* pada *think*)

SINTAKSIS

Pengetahuan mengenai cara pembentukan kalimat (menempatkan *to be* dalam kalimat normal)

SEMANTIK

Mengetahui secara leksikal arti kata atau gabungan kata-kata-kata (misalnya arti *take* dan *take in* atau *take out*)

George A. Miller

- Untuk mampu menggunakan suatu bahasa, harus menguasai ketiga tahapan bahasa tersebut, ditambah dua tahap lagi.
- Tahap Keempat, tinggal kita dan dunia yang kita bicarakan.
- Tahap Kelima, kita harus mempunyai semacam sistem kepercayaan untuk menilai apa yang kita dengar.

Tiga tahap pertama (kerangka konseptual) khusus dibicarakan oleh ahli bahasa

Pada dua tahap terakhir, psikologi menaruh perhatiannya (sistem kepercayaan). Psikolinguis menelaah peranan konsep dan kepercayaan dalam menggunakan dan memahami pesan.

*SAYA MENEMUKAN BUKU KUNO TENTANG RAJA-RAJA YANG DIMAKAN RAYAP
BETAPA PENTINGNYA MENYAMAKAN KERANGKA KONSEPTUAL DAN SISTEM KEPERCAYAAN
DENGAN AUDIENS SEBELUM MENYAMPAIKAN GAGASAN KITA.*

General Semantics



BERHATI-HATI DENGAN ABSTRAKSI

Abstraksi adalah proses memilih unsur-unsur realitas untuk membedakannya dari hal-hal yang lain.

BERHATI-HATI DENGAN DIMENSI WAKTU

Bahasa itu statis, sedangkan realitas itu dinamis. Maka direkomendasikan menggunakan dating (penanggalan)

JANGAN MENGACAUKAN KATA DENGAN RUJUKANNYA

Hubungan antara kata dengan rujukannya (objek, gagasan, situasi) bersifat tidak semena-mena. Kata bukan rujukan, kata hanya mewakili rujukan.

JANGAN MENGACAUKAN PENGAMATAN DENGAN KESIMPULAN

Kita salah besar kalau mengambil keputusan berdasarkan kesimpulan, tetapi beranggapan kita melakukannya berdasarkan pengamatan

Pesan Paralinguistik

Manusia mengucapkan kata-kata dan kalimat dengan cara-cara tertentu. Setiap cara berkata memberikan maksud tersendiri.

Manusia juga menyampaikan pesan dengan cara-cara lain selain dengan bahasa, misalnya dengan isyarat.

Pesan Ekstralinguistik

**Pesan Paralinguistik dan
Ekstralinguistik disebut sebagai
Pesan Nonverbal**

Fungsi Komunikasi Nonverbal

01

REPETISI

Mengulang kembali gagasan yang sudah disajikan secara verbal

02

KONTRADIKSI

Menolak atau memberikan makna lain terhadap pesan verbal

03

KOMPLEMEN

Melengkapi atau memperkaya makna pesan nonverbal

04

SUBSTITUSI

Mengganti pesan verbal

05

AKSENTUASI

Menegaskan pesan verbal

Sigmund Freud

No mortal can keep a secret
If their lips are silent
They chatter with his fingertips
Betrayal oozes out of them at every pore

SISTEM PENYUSUNAN (ORGANISASI) PESAN

	Holingsworth	Ross	Hovland	Miller & Dollard	Monroe
Introduction	Attention	Attention	Attention	Drive	Attention
Body	Interest Impression Conviction	Need Plan Objection	Comprehen- sion	Need Stimulus Response	Need Satisfaction Visualization
Conclusion	Direction	Reinforcement Action	Acceptance	Reward	Action

Motivated Sequences (Urutan Penyusunan Pesan) Monroe

- Attention (Perhatian)
- Need (Kebutuhan)
- Satisfaction (Pemuasan)
- Visualization (Visualisasi)
- Action (tindakan)
- Jika ingin memengaruhi orang lain, rebutlah perhatiannya, selanjutnya bangkitkan kebutuhannya, berikan petunjuk bagaimana memuaskan kebutuhan itu, gambarkan dalam pikirannya keuntungan dan kerugian yang akan diperolehnya, dan akhirnya doronglah untuk bertindak.

Struktur Pesan

Menyampaikan informasi di hadapan audiens yang tidak sepaham:

- Jika ada dua sisi persoalan (pro dan kontra), tidak ada keuntungan untuk menjadi pembicara pertama karena berbagai kondisi akan menentukan pembicara yang paling berpengaruh
- Jika audiens secara terbuka memihak satu sisi persoalan, sisi yang lain tidak mungkin mengubah posisi mereka.
- Jika pembicara menyajikan dua sisi persoalan, kita biasanya lebih mudah dipengaruhi oleh sisi yang disajikan lebih dulu
- Perubahan sikap lebih sering terjadi jika gagasan yang dikehendaki atau diterima, disajikan sebelum gagasan yang kurang dikehendaki
- Urutan pro-kontra lebih efektif daripada kontra-pro bila digunakan oleh sumber yang memiliki otoritas, dihormati
- Argumen yang terakhir didengar akan lebih efektif bila ada jangka waktu cukup lama diantara dua pesan dan pengujian segera terjadi setelah pesan kedua

Imbauan Pesan

Imbauan Rasional

Meyakinkan orang lain dengan pendekatan logis atau penyajian bukti

Imbauan Emosional

Menggunakan pernyataan atau bahasa yang menyentuh emosi audiens

Imbauan Takut

Menggunakan pesan yang memecahkan, mengancam, atau meresahkan

Imbauan Ganjaran

Menggunakan rujukan yang menjanjikan audiens sesuatu yang mereka butuhkan atau inginkan

Imbauan Motivasional

Menggunakan imbauan motif menyentuh kondisi internal dalam diri manusia