



Judul Buku : Teori-Teori Komunikasi Dalam Pengaruh Psikologi (Dalam Pengaruh Psikologi)

Penulis : Dr. Inge Hutagalung, M.Si.

Tahun Terbit : 2015

No ISBN : 978-979-062-484-9

Jumlah Halaman : 197

Teori komunikasi dalam pengaruh psikologi diperluas dengan melibatkan pendekatan kognitif, yang menyoroti peran kognisi, proses berpikir, dan persepsi dalam membentuk dan memahami komunikasi. Dalam pengaruh aliran kognitif pada komunikasi, perhatian diberikan pada bagaimana pikiran, keyakinan, dan pemahaman individu memengaruhi cara pesan disampaikan dan diterima. Pendekatan kognitif menekankan bahwa interpretasi pribadi terhadap pesan adalah kunci dalam pemahaman komunikasi. Bagaimana seseorang memproses informasi, membentuk interpretasi, dan mengorganisir pemikiran mereka memainkan peran penting dalam interaksi komunikatif. Aliran kognitif memandang individu sebagai pemikir aktif yang secara konstan menciptakan makna dari informasi yang diterima.

Persepsi menjadi elemen kunci. Cara seseorang melihat dunia, terutama dalam hal interpretasi pesan verbal dan non-verbal, dapat mempengaruhi bagaimana mereka merespon dan meresapi informasi tersebut. Aliran kognitif menekankan pentingnya pemahaman, interpretasi, dan pengelolaan informasi dalam konteks komunikasi. Selain itu, teori kognitif juga mengakui peran schemata atau skema kognitif dalam membentuk pemahaman dan interpretasi. Individu membawa sejumlah skema atau kerangka konseptual yang membentuk cara mereka melihat dunia.

Ketika berkomunikasi, skema ini memengaruhi bagaimana pesan diproses dan diterima, membentuk asumsi, dan mempengaruhi pengambilan keputusan komunikatif.

Dalam teori komunikasi yang dipengaruhi oleh psikologi, aspek persuasi memainkan peran krusial dalam memahami bagaimana pesan-pesan memengaruhi sikap dan perilaku individu. Persuasi dalam komunikasi melibatkan usaha sadar untuk mempengaruhi pandangan, keyakinan, atau tindakan seseorang melalui teknik-teknik komunikatif yang efektif. Pendekatan psikologis terhadap persuasi menyoroti peran faktor-faktor psikologis seperti motivasi, kebutuhan, dan nilai-nilai dalam membentuk respons terhadap pesan. Pembicara atau pengirim pesan secara strategis menggunakan daya tarik emosional, logika persuasif, dan pendekatan yang dapat merangsang kebutuhan atau motivasi individu agar menerima atau mengadopsi pandangan tertentu.

Selain itu, teori psikologi juga mencakup konsep kognitif seperti disonansi kognitif, yang menjelaskan ketidaknyamanan psikologis yang muncul ketika seseorang memiliki keyakinan atau sikap yang bertentangan. Persuasi dalam komunikasi sering kali mencoba mengurangi disonansi kognitif ini dengan menyajikan argumen atau informasi yang mendukung pandangan yang diinginkan. Teori komunikasi dalam pengaruh psikologi juga menyoroti peran persepsi risiko dan kepercayaan dalam proses persuasi. Pembentukan kepercayaan dan manajemen risiko adalah elemen kunci dalam membangun persuasi yang efektif, memastikan bahwa individu merasa yakin dan nyaman mengadopsi perubahan sikap atau tindakan.

Mengenai buku ini, saya sangat menyarankan ada untuk segera meminjamnya ke Perpustakaan Universitas Pembangunan Jaya. Selamat Membaca!

Oleh : **Mayzachrie Putra Dwidirga**

NIM : **2019041164**

Program Studi : **Ilmu Komunikasi**