

**INTERPERSONAL SKILL
TIFNJK130701
SEMESTER III
PERTEMUAN 6**



Latihan Soal

Oleh:

Evi Chintiya E41221588

Dosen Pengampu:

Angga Achmad Cholid, S.Pd., M.Pd.

**PROGRAM STUDI TEKNIK INFORMATIKA KAMPUS 3 NGANJUK
JURUSAN TEKNOLOGI INFORMASI
POLITEKNIK NEGERI JEMBER
TAHUN 2023**

Latihan Soal

1. Jelaskan apa yang dimaksud dengan Komunikasi Persuasif

Komunikasi persuasif adalah suatu bentuk komunikasi yang bertujuan untuk mempengaruhi sikap, perilaku, atau keputusan seseorang atau kelompok. Ada berbagai Teknik komunikasi persuasif, seperti perubahan sikap, persepsi, belajar penilaian sosial dan fungsional.

2. Jelaskan perbedaan Persuasif dan Motivasi

Persuasif berfokus pada usaha untuk meyakinkan atau mempengaruhi orang lain agar mereka menerima atau mendukung gagasan atau tindakan tertentu. Sedangkan motivasi adalah proses yang bertujuan untuk memotivasi atau mendorong orang lain untuk melakukan suatu tindakan atau mencapai suatu tujuan.

3. Jelaskan prinsip-prinsip Komunikasi Persuasif

Terdapat 5(lima) prinsip- prinsip Komunikasi Persuasif, yaitu:

- Kepahaman terhadap Audiens, seseorang harus dapat memahami audient dengan baik dari segi kebutuhan ataupun lainnya.
- Pembangkit Emosi, jika kita dapat membangkitkan emosi antar satu dengan lainnya maka akan membuat suatu komunikasi persuasif yang bersinambungan.
- Logika dan bukti yang kuat, dalam melakukan komunikasi persuasif juga harus disertai bukti yang konkrit karena membicarakan suatu hal juga tidak bisa sembarangan.
- Kekuatan narasi, artinya dalam menyampaikan pesan dapat menggunakan cerita tetapi harus mudah dipahami dan diingat audient.
- Keterlibatan Audiens, membuat audiens terlibat aktif dalam proses komunikasi dengan pertanyaan, pemikiran, dan partisipasi.

4. Jelaskan tujuan Komunikasi Persuasif

Terdapat 4 (empat) tujuan Komunikasi Persuasif, yaitu:

- Mengubah sikap, artinya komunikasi persuasif ini harus dapat mengubah cara pandang atau sikap seseorang terhadap suatu topik.

- Mengubah perilaku, artinya dengan komunikasi persuasif kita membuat seseorang untuk bisa menerima suatu ide atau mendorong seseorang untuk mengubah tingkah lakunya.
- Membujuk dan mempengaruhi, artinya dengan komunikasi persuasif ini dalam mempengaruhi seseorang terhadap apa yang akan mereka lakukan.
- Membangun kesadaran dan pemahaman, digunakan untuk meningkatkan pemahaman dan kesadaran terhadap suatu permasalahan dan isu yang ada.