PEMBICARAAN PERSUASIF

Sikap

- Bayangkanlah sikap sebagai suatu kecenderungan untuk berprilaku dengan cara tertentu.

Kepercayaan

- Kepercayaan adalah rasa yakin akan adanya sesuatu atau akan kebenaran sesuatu.

Perilaku

- Perilaku dalam persuasi mengacu pada tindakan yang jelas dan dapat diamati.

PEMBICARAAN PERSUASIF



MACAM-MACAM PEMBICARAAN PERSUASIF

Pembicaraan untuk Memperkuat atau Mengubah Sikap atau Kepercayaan

Stategi untuk memperkuat atau Mengubah Sikap dan Kepercayaan.

Mengembangkan Pembicaraan untuk Memperkuat atau Mengubah Sikap dan Kepercayaan.

Pembicaraan untuk Merangsang Tindakan

Strategi untuk Merangsang Pendengaran Bertindak.

Mengembangkan pembicaraan untuk menggerakkan.

PEMBICARAAN PERSUASIF

ARGUMEN DAN BUKTI

- Suatu argument terdiri atas bukti (misalnya, fakta) dan kesimpulan. Bukti (*evidence*) bersama dengan kesimpulan (*conclusion*) yang didukung oleh bukti ini sama dengan argument.

- **Argumen dan Bukti Mencangkup**

- **Penalaran dari Contoh Spesifik dan Generalisasi**
- **Penalaran dari Analogi**
- **Penalaran dari Sebab dan Akibat**
- **Penalaran Berdasarkan Gejala (Pertanda)**

2009

DAYA TARIK PSIKOLOGIS

Daya tarik psikologis diputuskan pada motif kekuatan yang menyemangati seseorang untuk mengembangkan, mengubah, atau memperkuat sikap atau cara perilaku tertentu. Berikut ini diberikan beberapa motif yang dapat menjadi sasaran daya tarik psikologis anda.

- Rasa Takut
- Kekuasaan, Kendali, dan pengaruh
- Harga Diri dan Pengakuan
- Pencapaian
- Motif Keuangan




Thank You