MATERI PERKULIAHAN

PENGANTAR ILMU HUMAS

UNIVERSITAS KOMPUTER

Disusun oleh : Iin Rahmi Handayani, S.Sos

Perkuliahan 5

PR DAN PERSUASI

Ada 2 cara usaha untuk mempengaruhi opini dan tingkah laku public dapat dilakukan dengan cara :

1. Coersif

   Suatu tindakan yang bersifat memaksa, yang dapat dilakukan dengan terror, pemerasan, boikot, menunjukkan kekuasaan dan cara lain yang dapat menekan batin dan menegangkan jiwa serta menimbulkan ketakutan public.

2. Persuasiv

   Ajakan atau bujukan, suatu tindakan yang berdasarkan segi-segi psikologis, yang dapat membangkitkan kesadaran individu, yaitu dengan menggunakan komunikasi informative.

Faktor yang dapat mempengaruhi manusia adalah kebudayaan, keluarga, agama, sekolah, ekonomi dan sosial.

Komunikasi PR terbagi menjadi :

1. Komunikasi vertikal, terbagi menjadi
   a. Down Ward communication : komunikasi yang dilakukan dari atasan ke bawahan.

b. Up Ward communication : komunikasi yang dilakukan dari bawahan kepada atasan

2. Komunikasi horizontal

   Biasa disebut komunikasi ke samping atau yang setingkat. Digunakan oleh 2 pihak yang berada dalam tingkatan yang sama dan biasanya bersifat koordinatif. Misalnya antar departemen.

3. Komunikasi diagonal (cross-channel communication)