











memperluas horison seorang, membangun imajinasi dan mendorong kreatifitas dan kebutuhan estetikanya.

g) Hiburan : Penyebarluasan sinyal, simbol, suara, dan image dari drama, tari, kesenian, kesusasteraan, musik komedi, olahraga, permainan dan sebagainya untuk rekreasi dan kesenangan kelompok atau individu.

h) Integrasi : menyediakan bagi bangsa, kelompok dan individu berkesempatan memperoleh berbagai pesan yang mereka perlukan agar mereka dapat saling kenal dan mengerti dan menghargai kondisi, pandangan dan keinginan orang lain.<sup>5</sup>

c. Proses Komunikasi

Suatu proses, suatu kelangsungan yang berkesinambungan. Dalam kelangsungannya mesti ada orang yang menyampaikan suatu pesan tertentu dan harus ada orang lain yang menerima pesan itu. Jadi dalam proses komunikasi paling sedikit harus ada tiga unsur di antaranya adalah manusia, yang satunya adalah perantara. Apabila orang-orang yang terlibat dalam komunikasi itu berjauhan tempatnya atau banyak jumlahnya, maka bertambahlah unsurnya dengan sebuah

---

<sup>5</sup> Sean McBride, *Many voice one world*, (Edisi: Bahasa Indonesia: Aneka suara satu dunia, PN. Balai Pustaka-UNESCO, cet . Ke-1, Balai Pustaka, Jakarta, 1983, hal. 39-40























Jung mengatakan bahwa wanita adalah contoh terbaik tipe ini. Seseorang wanita misalnya menentukan pertunangan karena orang tuanya menunjukkan calon suaminya. Perasaan cinta pada tunangannya didasarkan atas pertimbangan orang tuanya, jika orang tua menyukainya berarti baik, tetapi jika mereka tidak suka, dia akan menolak. Tipe orang seperti ini pemikirannya sangat teresresi.<sup>22</sup>

Ketiga Sensasi introvert, menurut teori psikonalisis dari Jung, orang ini cenderung tenggelam dalam sensasi fisik mereka dan untuk mencari hal yang tidak menarik dari dunia sebagai perbandingan. Biasanya mereka adalah orang-orang yang tenang, kalem, self-controlled, tetapi mereka juga membosankan dan kurang bisa berkomunikasi.<sup>23</sup>

Sensasi ekstrovert orang dengan tipe ini biasanya adalah bisnismen, mereka biasanya realistis, praktis, dan pekerja keras. Mereka menikmati apa yang dapat mereka indrai dari dunia ini, menikmati cinta, dan mencari kegairahan. Mereka mudah di pengaruhi oleh peraturan dan mudah ketagihan pada berbagai hal.

---

<sup>22</sup> Paulus budiraharjo, mengenal teori kepribadian mutakhir, (Yogyakarta : kanisius, 1997), hlm. 51

<sup>23</sup> Nur aini oktavia, *Simple ways to read people characteristic*, (Jogjakarta : Diva press 2013), hlm.

Keempat Intuitif Introvert, orang dengan tipe ini memiliki intensitas intuitif yang tinggi. Akibatnya mereka terpisah dari realitas eksternal. Orang demikian sangat misterius di mata sahabatnya, karena sukar di pahami orang lain dan mereka tidak mampu berkomunikasi secara efektif. Adapula segi positifnya yakni mereka berpandangan luas dan mistis.

Intuitif ekstrovert orang yang selalu mencari hal baru, mereka sangat baik dalam mempromosikan hal-hal yang baru. Mereka tidak dapat bertahan dengan satu ide, pekerjaan, maupun lingkungan karena sesuatu yang baru merupakan tujuan hidup mereka.

Berdasarkan dari rangkaian definisi konsep di atas dapat di tarik benang merah bahwa pola komunikasi anak introvert dan ekstrovert memiliki perbedaan karena anak introvert yang cenderung tertutup dan anak ekstrovert yang cenderung terbuka, perbedaan watak antara anak introvert dan ekstrovert yakni cenderung menerima dan mudah di atur untuk anak introvert, sedangkan anak ekstrovert yakni susah diatur dan keras kepala dengan perbedaan watak tersebut akan memiliki keistimewaan tersendiri.





Aristoteles kebiasaan demokrasi Yunani dapat untuk memutuskan dasar pikiran mana yang lebih penting

Dalam modul komunikasi persuasif nothstine mengatakan bahwa pelaksanaan komunikasi persuasif bukanlah hal yang mudah, agar dapat mengubah sikap, perilaku dan pendapat sasaran persuasi, seorang persuader harus mempertimbangkan kejelasan tujuan dengan maksud untuk mengubah sikap, pendapat dan perilaku. Begitu juga dengan sasaran komunikasi yang memiliki keragaman yang cukup kompleks sehingga sebelum melakukan komunikasi persuasif harus mempelajari dan mempelajari keragaman sasaran terlebih dahulu. Memilih strategi juga termasuk dalam hal ini karena strategi komunikasi persuasif merupakan perpaduan antara manajemen komunikasi dengan komunikasi persuasif, hal yang terpenting dalam komunikasi persuasif adalah siapa sasaran komunikasi persuasif, tempat dan waktu pelaksanaan komunikasi persuasif, apa yang di sampaikan dan mengapa harus disampaikan.

Definisi lain dari persuasif adalah kegiatan psikologis, tujuannya untuk merubah sikap, pendapat, atau tingkah laku tanpa menggunakan ancaman, kekerasan, kekuatan, kekuasaan, penekanan,











