









Menurut sifat-sifat manusia, didalam melakukan kegiatan-kegiatan persuasif, akan dijumpai orang-orang yang mudah dan sukar dipengaruhi. Menurut Irving L. jenis didalam tulisannya *Personality to Persuasion* dikemukakan:

- a. Individu-individu yang dengan terang-terangan menunjukkan kekejaman terhadap orang-orang yang mereka jumpai didalam pergaulan hidupnya sehari-hari, individu-individu itu secara relatif tidak mudah untuk dipengaruhi oleh bentuk persuasi apapun.
- b. Individu-individu yang menunjukkan tendensi-tendensi suka mengasingkan diri dalam kehidupan sosial, secara relatif tidak mudah untuk dipengaruhi oleh bentuk apapun.
- c. Individu-individu yang memberikan respons dengan tegas dan disertai fantasi-fantasi terhadap sesuatu hal yang belum atau tidak nyata, biasanya lebih mudah untuk dipengaruhi daripada mereka yang mempunyai banyak fantasi.
- d. Individu-individu yang mempunyai rasa rendah diri disebabkan perasaan banyak kekurangan-kekurangan pada dirinya, situasi kehidupan sosial yang tidak mengizinkan, dan akibat tekanan-tekanan, lebih cepat dan mudah untuk dipengaruhi oleh komunikasi apapun yang bersifat persuasif daripada orang-orang lain.































## B. Kajian Teoritik

Teori yang digunakan oleh peneliti dalam penelitian ini adalah teori S-O-R. Pada dasarnya sebagai manusia kemampuan kita sangat terbatas untuk berhubungan dengan lingkungan kita serta dengan sesama kita. Secara fisiologis, setidaknya-tidaknnya kita hanya memiliki lima alat indera. Fenomena lingkungan itu yang terkandung dalam banyak penjelasan psikologis, termasuk penjelasan teoritis di luar kecenderungan behaviorisme, adalah konsep stimuli sebagai satuan masukan alat indera. Akan tetapi, apa yang membuat objek itu sebagai stimulus bukanlah karena ia ada dalam lingkungan manusia, akan tetapi karena ia diterima sebagai satu satuan yang dapat diterima oleh alat indera manusia. Stimuli memberikan alat input kepada alat indera dan akibatnya memberikan data yang dipergunakan dalam penjelasan tentang perilaku manusia. Hal ini memberikan gambaran bahwa manusia adalah makhluk yang peka terhadap rangsangan di lingkungannya, secara alamiah memang berlaku hukum ada aksi maka ada reaksi. Teori S-O-R menjelaskan bagaimana suatu rangsangan mendapatkan respon. Tingkat interaksi yang paling sederhana terjadi apabila seseorang melakukan tindakan dan diberi respon oleh orang lain. Menurut Fisher istilah S-R kurang tepat karena adanya intervensi organisme antara stimulus dan response sehingga dipakai istilah S-O-R (Stimulus-Organisme-Response). Teori S-O-R beranggapan bahwa organism menghasilkan perilaku jika ada kondisi stimulus tertentu pula. Jadi efek yang timbu adalah reaksi khusus terhadap stimulus khusus,





