

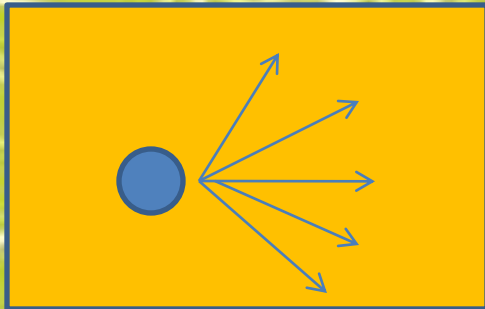


TEORI RETORIKA

THE RHETORIC

Komunikasi Publik → Retorika

Komunikasi Publik: penyebaran informasi dari satu orang kepada banyak orang atau khalayak luas.



Tiga tujuan utama komunikasi publik:

1. memberi informasi
2. menghibur
3. membujuk atau persuasi

Inti Komunikasi
Retorika

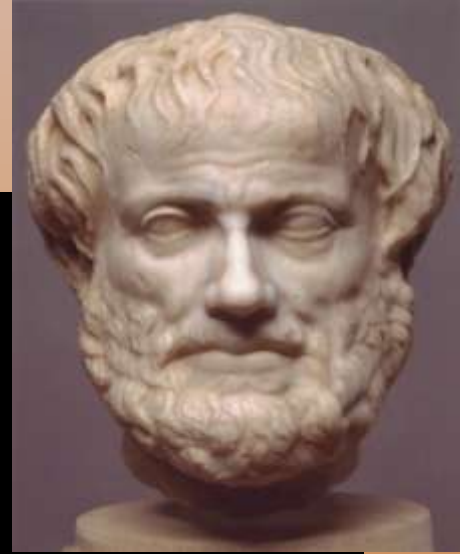


SEJARAH RETORIKA

Ilmu **retorika** pada awalnya dikembangkan di **Yunani** berkaitan dengan ilmu tentang **Seni Berbicara** (*Techne Rhetorike*).

Aristoteles merupakan orang pertama yang memberikan kontribusi terhadap komunikasi publik, khususnya retorika.

Teori retorika berpusat pada pemikiran mengenai retorika yang disebutkan oleh **Aristoteles** sebagai **alat persuasi yang tersedia**.



TRADISI RETORIKA

“Kebenaran haruslah logis, realistis, dan rasional.”

IS MENCARI

NNYA

MEMPERMAINKAN KATA

I PROMISE...
...FULL FUNDING OF...
...SPECIAL EDUCATION.

KATA YANG KO

ARISTOTELES SA

“Kebenaran itu absolut, tidak peduli apakah kebenaran ini punya nilai praktis.”

CONGRESS

EMPTY RHETORIC

Ken Peck
©2001
RICK KOPPEL LABER CARTOONS - JULY
WWW.SECURITY.COM/WKARTOONS

ELEMEN-ELEMEN POKOK RETORIKA

Message
information, argument
reasons, evidence, data, structure

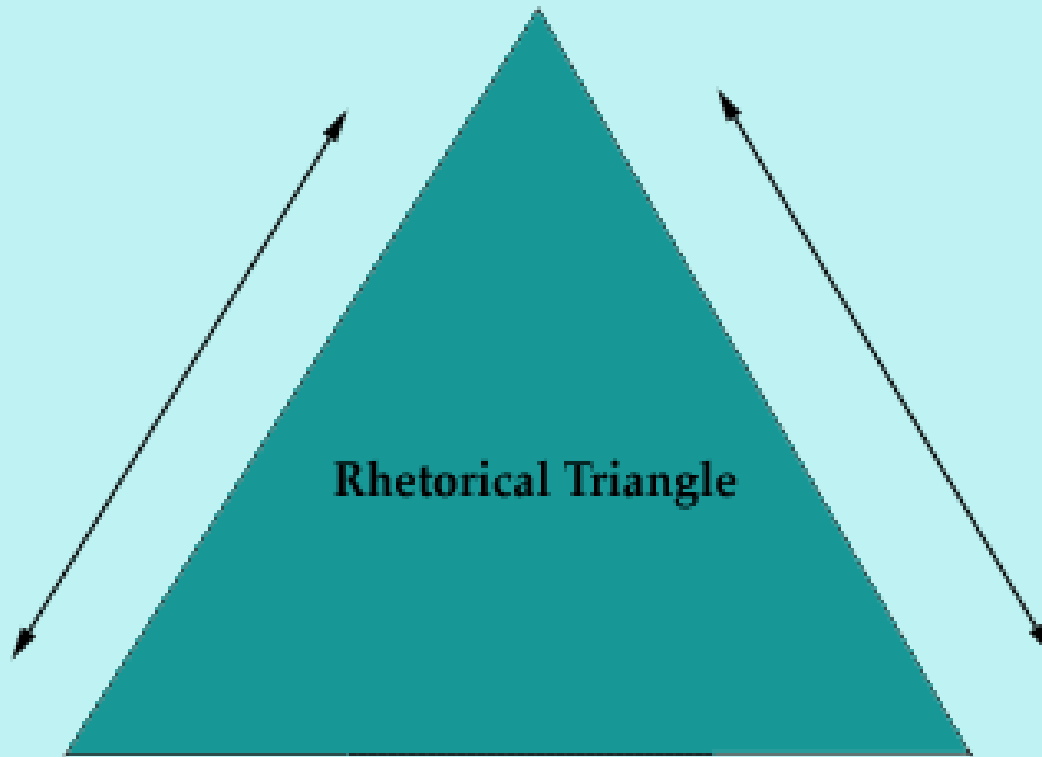
Rhetorical Triangle

Audience

beliefs, values
knowledge, experience

Communicator

ethos (credibility), authority
correctness, appearance, eloquence



ASUMSI-ASUMSI TEORI RETORIKA

- a. *Public speaker* atau pembicara yang efektif perlu mempertimbangkan khalayak mereka.
- konsep **analisis khalayak** (*audience analysis*)
- b. *Public Speaker* atau pembicara yang efektif menggunakan sejumlah bukti-bukti dalam presentasinya.
- Konsep *ethos*, *pathos*, dan *logos*

ETHOS, LOGOS, PATHOS

Ethos: karakter, intelegensi, niat baik pembicaranya. Hal ini bisa dipelajari & dibiasakan

Pathos: berkaitan dengan emosi yang ditimbulkan pada khalayak

Logos: penggunaan argumen, rasionalisasi, dan wacana yang digunakan

Contoh: Budi berpidato tentang bahaya merokok di kampus

Silogisme dan Entimem

- ▣ Silogisme: sekelompok proposisi yang berhubungan satu sama lain dan menarik sebuah kesimpulan dari premis-premis mayor dan minor.
- ▣ Entimem: silogisme yang didasarkan pada kemungkinan, tanda, dan contoh, yang berfungsi sebagai persuasi retorik.
 - ❖ Kemungkinan (probability)
 - ❖ Tanda (sign)
 - ❖ Contoh (example)

▣ Beda silogisme dan entimem:

➔ silogisme berhubungan dengan kepastian
sedangkan entimem berhubungan dengan
kemungkinan.

Kanon Retorika

- ▣ 5 hal yang dibutuhkan untuk pidato yang efektif;
- ❖ Penemuan: konstruksi/ penyusunan dari suatu argumen yang relevan dengan tujuan dari suatu pidato. Terdiri dari: topik dan civic space.
- ❖ Pengaturan: kemampuan pembicara untuk mengorganisasikan pidatonya. Terdiri dari: pengantar, batang tubuh, dan kesimpulan.
- ❖ Gaya; penggunaan bahasa untuk menyampaikan ide dalam cara tertentu.

 metafora

- ❖ Penyampaian: presentasi nonverbal dari ide-ide seorang pembicara.
- ❖ Ingatan: menyimpan penemuan, pengaturan, dan gaya di dalam benak si pembicara.



KEGUNAAN RETORIKA

Konrad Lorenz pernah mengatakan, “*Apa yang diucapkan tidak berarti juga didengar, apa yang didengar tidak berarti juga dimengerti, apa yang dimengerti tidak berarti juga disetujui, apa yang disetujui tidak berarti juga diterima, apa yang diterima tidak berarti juga dihayati, dan apa yang dihayati tidak berarti juga mengubah tingkah laku.*”

Retorika penting supaya apa yang diucapkan dapat didengar, apa yang didengar dapat dimengerti, apa yang dimengerti dapat disetujui, apa yang disetujui dapat diterima, apa yang diterima dapat dihayati, dan apa yang dihayati dapat mengubah tingkah laku.



JENIS-JENIS RETORIKA

- ▣ Retorika forensik: keadaan ketika para pembicara mendorong munculnya rasa bersalah atau tidak bersalah. (di pengadilan)
- ▣ Retorika epideiktik: wacana yang berhubungan dengan pujian atau tuduhan. (pidato seremonial).
- ▣ Retorika deliberatif: saat pembicara harus menentukan suatu tindakan yang harus diambil, sesuatu yang harus atau tidak boleh dilakukan. (pidato politis)

KRITIK

▣ Heurisme

Teori ini telah mencakup beberapa subarea dalam komunikasi, seperti ketakutan dalam berkomunikasi dan telah mendorong penelitian yang bersifat empiris maupun praktis.

▣ Konsistensi Logis

1. Tidak konsisten
2. Kurang terorganisasi
3. Pendefinisian yang kurang tepat

▣ Pengujian waktu berjalan

Teori ini telah melalui rentang waktu 2000 tahun dengan poros Aristoteles. Teori Retorika mengenai emosi, logika, dan kepercayaan ini tidak dapat diabaikan begitu saja.

DUA BELAS HUKUM RETORIKA

1. **Kepandaian berbicara dapat dipelajari**
2. **Latihlah dirimu dalam teknik berbicara!**
3. **Hilangkan perasaan cemas dengan melatih berbicara sambil berpikir**
4. **Pidato bukan membaca**
5. **Rumuskan tema dengan tajam**
6. **Skema yang jelas**
7. **Awal menarik dan akhir mengesankan**
8. **Saya tahu, saya mau, saya berhasil**
9. **Tingkatkan argumentasi dan siaga menghadapi keberatan**
10. **Bahagia ketika berpidato**
11. **Berbicara yang jelas**
12. *You were born to be a winner*



TERIMA KASIH !!!

SEEYAMA.....