PERTEMUAN 6

KOMUNIKASI EFEKTIF

Sasaran Pembelajaran Mampu mengenali, memahami dan menjelaskan komunikasi efektif dalam membangun karakter

Hasil survei National Association of College and Employee (NACE) USA Th 2006 pada 457 pemimpin, mengatakan 20 kualitas seorang juara adalah :

1. Kemampuan komunikasi
2. Kejujuran/integritas
3. Kemampuan bekerja sama
4. Kemampuan interpersonal
5. Beretika
6. Kemampuan komunikasi
7. Kejujuran/integritas
8. Kemampuan bekerja sama
9. Kemampuan interpersonal
10. Beretika
11. Berorientasi pada detail
12. Kepemimpinan
13. Kepercayaan diri
14. Ramah
15. sopan
16. Bijaksana
17. IPK ≥ 3,00
18. Kreatif
19. Humoris
20. Kemampuan berwirausaha

Hasil survey ini memeperlihatkan betapa kemampuan komunikasi dibutuhkan oleh seorang pemimpin. Selain itu komunikasi tidak hanya penting untuk seorang pemimpin, tetapi penting untuk setiap orang. Setiap hari tidak ada yang tidak berkomunikasi. Pertanyaannya adalah bagaimana komunikasi yang efektif itu?

Definisi Komunikasi ( Wiki pedia)

Komunikasi adalah suatu proses penyampaian [informasi](https://id.wikipedia.org/wiki/Informasi) (pesan, ide, gagasan) dari satu pihak kepada pihak lain. Pada umumnya, komunikasi dilakukan secara lisan atau verbal yang dapat dimengerti oleh kedua belah pihak. apabila tidak ada bahasa verbal yang dapat dimengerti oleh keduanya, komunikasi masih dapat dilakukan dengan menggunakan gesture tubuh, menunjukkan sikap tertentu, misalnya tersenyum, menggelengkan kepala, mengangkat bahu. Cara seperti ini disebut komunikasi nonverbal

Model Proses Komunikasi

Menurut Thomas Leech dalam bukunya “Say it like Shakespeare”. Ada lima komponen atau unsur penting dalam proses komunikasi yang harus kita perhatikan yaitu:



1. Komunikator (Pengirim)

Pengirim (sender) yang mengirim pesan kepada komunikan dengan menggunakan media tertentu. Unsur yang sangat berpengaruh dalam komunikasi, karena merupakan awal (sumber) terjadinya suatu komunikasi.

1. Komunikan ( Penerima)

Penerima (receiver) yang menerima pesan dari komunikator, kemudian memahami, menerjemahkan dan akhirnya memberi respon.

1. Saluran

Saluran (channel) yang digunakan untuk menyampaikan pesan sebagai sarana berkomunikasi. Berupa bahasa verbal maupun non verbal, wujudnya berupa ucapan, tulisan, gambar, bahasa tubuh, bahasa mesin, sandi dan lain sebagainya

1. Pesan.

 Isi komunikasi berupa pesan (message) yang disampaikan oleh Komunikator kepada Komunikan. Kejelasan pengiriman dan penerimaan pesan sangat berpengaruh    terhadap kesinambungan komunikasi

1. Umpan Balik

Merupakan dampak (effect) komunikasi sebagai respon atas penerimaan pesan. Diimplentasikan dalam bentuk umpan balik (feed back) atau tindakan sesuai dengan pesan yang dietrima

**Komunikasi Efektif**

****

Leech menambahkan, bahwa untuk membangun komunikasi yang efektif, setidaknya kita harus menguasai empat keterampilan dasar dalam komunikasi, yaitu

1. membaca (bahasa tulisan)
2. menulis (bahasa tulisan)
3. mendengar (bahasa lisan).
4. Berbicara (bahasa lisan).

Begitu pentingmya, banyakorang menghabiskan waktunya untuk melakukan,paling tidak,salah satu keempat keterampilan itu. Komunikasi efektif tejadi apabila sesuatu (pesan) yang diberitahukan komunikator dapat diterima dengan baik atau sama oleh komunikan, sehingga tidak terjadi salah persepsi. Komunikasi adalah sebuah kegiatan mentransfer sebuah informasi baik secara lisan maupun tulisan. Namun, tidak semua orang mampu melakukan komunikasi dengan baik. Terkadang ada orang yang mampu menyampaikan semua informasi secara lisan tetapi tidak secara tulisan ataupun sebaliknya. Bagaimanakah caranya agar kita mampu melakukan komunikasi yang baik, komunikasi yang dua arah, komunikasi yang efektif, sehingga target informasi yang harus disampaikan ataupun diserap sesuai dengan harapan ?

Stephen Covey menekankan konsep kesalingtergantungan (interdependency) untuk menjelaskan hubungan antarmanusia. Unsur yang paling penting dalam komunikasi bukan sekadar pada apa yang kita tulis atau kita katakan, tetapi lebih pada karakter kita dan bagaimana kita menyampaikan pesankepada penerima pesan. Jika kata-kata atau pun tulisan kita dibangun dari teknik hubungan manusia yang dangkal (etika kepribadian), bukan dari diri kita yang paling dalam (etika karakter), maka orang lain akan melihat atau membaca sikap kita. Jadi syarat utama dalam komunikasi efektif adalah karakter yang kokoh yang dibangun dari pondasi integritas pribadi yang kuat. Menurut Stephen Covey, justru komunikasi merupakan ketrampilan yang paling penting dalam hidup kita. Kita menghabiskan sebagian besar jam di saat kita sadar dan bangun untuk berkomunikasi. Sama halnya dengan pernafasan, komunikasi kita anggap sebagai hal yang otomatis terjadi begitu saja,sehingga kita tidak memiliki kesadaran untuk melakukannya dengan efektif. Kita tidak pernah dengan secara khusus mempelajari bagaimana menulisdengan efektif, bagaimana membaca dengan cepat dan  efektif, bagaimana berbicara secara efektif,apalagibagaimana menjadi pendengar yang baik . Bahkan untuk yang erakhir, yaitu ketrampilan untuk mendengar tidak pernah diajarkan atau kita pelajari dalam proses pembelajaran yang
kita lakukan baik di sekolah formal maupun pendidikan informal lainnya. Bahkan menurut Covey, hanya sedikit orang yang pernah mengikuti pelatihan mendengar. Dan sebagian besar pelatihan tersebut adalah teknik Etika Kepribadian, yang terpotong dari dasar karakter dan dasar hubungan yang mutlak vital bagi pemahaman kita terhadap keberadaan orang lain.. Syarat utama agar komunikasi ituefektif adalah kredibilitas
.Keterampilan komunikasi antar perorangan adalah kemampuan untuk terus menerusmembangun kredibilitas dan dapat
dipercayanya segala apa yang kita komunikasikan. Untuk membangun kredibilitas harus ada isi pesan yang jelas, suara/intonasi dalam menyampaikan pesan dan wahana bagaimana orang itu menyampaikan pesan. Jadi semakin seseorang tidak konsekuen dengan ketiga hal tersebut, maka akan menentukan kredibilitas sesorang, semakin tidak konsekuen akan menjadi semakin “tidak dipercaya”.
kesan yang diterima.

Berkomunikasi efektif berarti bahwa komunikator dan komunikan sama-sama memiliki pengertian yang sama tentang suatu pesan. Oleh karena itu, dalam bahasa asing orang menyebutnya “the communication is in tune” ,yaitu kedua belah pihak yang berkomunikasi sama-sama mengerti apa pesan yang disampaikan

Menurut Jalaluddin Rahmat ( 2008) dalam bukunya Psikologi Komunikasi menyebutkan, komunikasi yang efektif ditandai dengan adanya pengertian, dapat menimbulkan kesenangan, mempengaruhi sikap, meningkatkan hubungan sosial yang baik, dan pada akhirnya menimbulkan suatu tidakan.

Syarat-syarat untuk berkomunikasi secara efektif adalah antara lain :

* Menciptakan suasana yang menguntungkan.
* menggunakan bahasa yang mudah ditangkap dan dimengerti.
* pesan yang disampaikan dapat menggugah perhatian atau minat di pihak komunikan.
* Pesan dapat menggugah kepentingan dipihak komunikan yang dapat menguntungkannya.
* Pesan dapat menumbuhkan sesuatu penghargaan atau reward di pihk komunikan.

Berbicara tentag minat atau awareness di pihak komunikan, dapat dikemukakan bahwa minat akan timbul bilamana ada unsure-unsur sebagai berikut :

* Tersedianya suatu hal yang menarik minat
* Terdapat kontras, yaitu perbedaan antara hal yang satu dengan lainnya, sehingga apa yang menonjol itu menumbuhkan perhatian.
* Terdapat harapan untuk mendapat keuntungan atau mungkin gangguan dari hal yang dimaksudkan.
* Itulah beberapa hal saja yang dapat menimbulkan sesuatu komunikasi yang efektif.

Komunikasi efektif dipandang sebagai suatu hal yangpenting dan kompleks . Dianggap penting karena ragam dinamika kehidupan (bisnis, politik, misalnya) yang terjadi biasanya menghadirkan situasi kritis yang perlu penanganan secara tepat, munculnya kecenderungan untuk tergantung pada teknologi komunikasi, serta beragam kepentingan yang ikut muncul.

Pada umumnya, komunikasi dilakukan secara lisan atau verbal yang dapat dimengerti oleh kedua belah pihak. apabila tidak ada bahasa verbal yang dapat dimengerti oleh keduanya, komunikasi masih dapat dilakukan dengan menggunakan gerak-gerik badan, menunjukkan sikap tertentu, misalnya tersenyum, menggelengkan kepala, mengangkat bahu. Cara seperti ini disebut komunikasi nonverbal.

 Jadi dalam komunikasi ada 2 hal yang penting yaitu mendengar dan menyampaikan.

KEBANYAKAN orang lebih memperhatikan apa yang dikatakan atau berpikir tentang apa didengar dan bagaimana kata-katanya dapat dimengerti orang lain. Tetapi cara ini kurang berkenan bila dilakukan pada diskusi dan bisa memicu pertengkaran. Untuk itu Anda dapat menjadi komunikator yang lebih efektif dengan berbicara penuh perhatian dengan siapa pun juga.

 Macam Komunikasi

1. Lisan / Verbal :

 Mengungkapkan melalui kata-kata

2. Non Lisan / Non Verbal

1. Bahasa Isyarat
2. Bahasa Tubuh
3. Sentuhan

Pentingnya Bahasa Tubuh

1. Tindakan bisa berarti lebih dari kata-kata
2. 90 % komunikasi tatap muka ditentukan oleh pesan dari bahasa tubuh
3. Bahasa tubuh menyampaikan yang tak terkatakan anak
4. Umumnya bahasa tubuh terkirim tanpa sadar
5. Hanya sebagian kecil yang bisa dikontrol

Arti Bahasa Tubuh

* 1. Lambang :

 gelengan kepala, lambaian tangan,

 mengangkat bahu

* 1. Menunjukkan emosi:

 takut, sakit, bahagia

* 1. Pengatur :

 isyarat bosan , teruskan,

 **Manfaat Komunikasi**

Mengemukakan isi pikiran, penadapat, perasaan

1. Mengenali dan memahami diri sendiri dan orang lain
2. Mempererat hubungan dengan orang lain
3. Merubah sikap atau perilaku diri sendiri maupun orang lain
4. Memperluas wawasan dan pengalaman

Dalam proses komunikasi, memahami perasaan merupakan kunci untuk membuka komunikasi selanjutnya.

Pentingnya Memahami Perasaan

1. Perasaan memiliki sifat yang sama dengan air, akan mencari jalan keluar sendiri
2. Mengungkapkan perasaan itu perlu dengan cara yang tepat
3. Bantulah orang lain mengungkapkan perasaan

Fungsi Perasaan

1. Memberikan kekuatan
2. Perasaan positif mendorong untuk berprestasi
3. Agar hidup lebih baik / berarti
4. Perasaan negatif menghancurkan pertumbuhan pribadi
5. Perasaan posistif darpat meningkatkan kapasitas daya serap otak

Akibat Perasaan Ditiadakan

1. Individu menjadi bingung dan kesal
2. Tidak percaya pada perasaannya sendiri
3. Tidak mengenali perasaan
4. Penyebab rasa kurang percaya diri

Manfaat Perasaan Yang Diterima

* 1. Diri merasa nyaman
	2. Merasa perasaannya penting
	3. Merasa dirinya berharga
	4. Ingin meneruskan pembicaraan
	5. Saling mengerti yang sebenarnya
	6. Hubungan menjadi baik

Langkah Memahami Perasaan

1. Dengar dengan mata dan hati
2. Terima perasaannya
3. Dikenali : “ Namakan “
4. Mengerti perasaan
5. Hargai perasaan

Keterampilan dalamberkomunikasi secara efektif dapat dipelajari dan dikuasai dengan latihan rutin dan berkesinambungan secara terus menerus. Untuk dapat melakukan komunikasi efektif ada beberapa hal yang tidak boleh dilakukan yaitu :

1. Menganalisa
2. Membandingkan
3. Menyindir
4. Menyalahkan
5. Menghakimi
6. Menasehati
7. Menginterogasi

Keterampilan yang harus dimiliki dalam melakukan komunikasi efektif adalah keterampilan mendengarkan dan bertanya. Dalam proses berkomunikasi, seseorang harus mampu mendengarkan dan memahaminya dengan baik. Kemudian mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang saling memiliki keterkaitan dan mengarah pada suatu solusi atau ketenangan untuk masing-masing pihak. Sehingga tujuan utama dalam komunikasi yang efektif adalah sebuah win-win solution. Tak ada satupun orang yang mau disalahkan, inilah konsep dasar dari komunikasi efektif. .

Komunikasi efektif atau dalam bahasa lain sering pula disebut diplomasi, perlu dilakukan untuk dapat membangun sebuah kesamaan keinginan dari sebuah informasi yang disajikan. Sehingga tujuan yang ingin diraih dapat dilakukan secara bersama-sama. Komunikasi efektif dapat dilakukan oleh setiap orang. Jika ada yang merasa tidak mampu, hal ini lebih Karen masalah pembiasaan saja. Melatih orang berkomunikasi secara efektif bisa dilakukan dengan langsung pada prakteknya. Walaupun sepintas sepele, hal ini dapat membantu setiap individu untuk mencapai sebuah kesuksesan baik di dalam kehidupan pribadinya maupun dalam kehidupan karirnya. Ketika anda ingin berkomunikasi dengan orang lain, lakukanlah dengan efektif. Dalam kondisi apapun disarankan agar anda selalu dapat melakukan komunikasi secara efektif. Dengan berkomunikasi efektif kita dapat menunjukan kepribadian yang berkarakter positif dan membuka diri untuk selalu tumbuh dan berkembang menuju kesuksesan secara bersama-sama.

**Mengembangkan kemampuan komunikasi Anda**

Bila anda mencoba untuk terhubung dengan lingkaran orang-orang yang lebih besar, anda perlu menanyakan 5 pertanyaan ini pada diri anda sendiri :

* Apakah anda menemukan kesamaan antara anda berdua?
* Apakah anda membuat mereka merasa nyaman?
* Apakah anda membuat mereka merasa dimengerti?
* Apakah hubungan anda dengan jelas didefinisikan?
* Apakah mereka merasakan emosi yang positif akibat berinteraksi dengan Anda?

Untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan tersebut, anda harus mempertimbangkan penjelasan dibawah ini …

…

**Kemampuan Komunikasi Yang Efektif**



1. Berikan kesan bahwa anda antusias berbicara dengan mereka

Beri mereka kesan bahwa anda lebih suka berbicara dengan mereka daripada orang lain di muka bumi ini. Ketika anda memberi mereka kesan bahwa anda sangat antusias berbicara dengan mereka dan bahwa anda peduli kepada mereka, anda membuat perasaan mereka lebih positif dan percaya diri. Mereka akan lebih terbuka kepada anda dan sangat mungkin memiliki percakapan yang mendalam dengan anda.

* Ajukan pertanyaan tentang minat mereka

Ajukan pertanyaan terbuka yang akan membuat mereka berbicara tentang minat dan kehidupan mereka. Galilah sedetail mungkin sehingga akan membantu mereka memperoleh perspektif baru tentang diri mereka sendiri dan tujuan hidup mereka.

3. Beradaptasi dengan bahasa tubuh dan perasaan mereka

 Rasakan bagaimana perasaan mereka pada saat ini dengan mengamati bahasa tubuh dan nada suara. Dari sudut pandang ini, anda dapat menyesuaikan kata-kata, bahasa tubuh, dan nada suara anda sehingga mereka akan merespon lebih positif.

4.Tunjukkan rasa persetujuan:

 Katakan kepada mereka apa yang anda kagumi tentang mereka dan
mengapa – Salah satu cara terbaik untuk segera berhubungan dengan orang adalah dengan menjadi jujur dan memberitahu mereka mengapa anda menyukai atau mengagumi mereka. Jika menyatakan secara langsung dirasakan kurang tepat, cobalah dengan pernyataan tidak langsung. Kedua pendekatan tersebut bisa sama-sama efektif.

5. Dengarkan dengan penuh perhatian semua yang mereka katakan

Jangan terlalu berfokus pada apa yang akan Anda katakan selanjutnya selagi mereka berbicara. Sebaliknya, dengarkan setiap kata yang mereka katakan dan responlah serelevan mungkin. Hal ini menunjukkan bahwa anda benar-benar mendengarkan apa yang mereka katakan dan anda sepenuhnya terlibat di dalam suasana bersama dengan mereka. Juga pastikan untuk bertanya setiap kali ada sesuatu yang tidak mengerti pada hal-hal yang mereka katakan. Anda tentu saja ingin menghindari semua penyimpangan yang mungkin terjadi dalam komunikasi jika anda ingin mengembangkan hubungan yang sepenuhnya dengan orang tersebut.

1. Beri mereka kontak mata yang lama

Kontak mata yang kuat mengkomunikasikan kepada orang lain bahwa anda tidak hanya terpikat oleh mereka dan apa yang mereka katakan tetapi juga menunjukkan bahwa anda dapat dipercaya. Ketika dilakukan dengan tidak berlebihan, mereka juga akan menganggap anda yakin pada diri anda sendiri karena kesediaan anda untuk bertemu mereka secara langsung. Akibatnya, orang secara alami akan lebih memperhatikan anda dan apa yang anda katakan.

7. Ungkapkan diri anda sebanyak mungkin

Salah satu cara terbaik untuk mendapatkan kepercayaan seseorang adalahdengan mengungkapkan diri seterbuka mungkin. Bercerita tentang kejadian yang menarik dari hidup anda atau hanya menggambarkan contoh lucu dari kehidupan normal sehari-hari. Ketika anda bercerita tentang diri anda, pastikan untuk tidak menyebutkan hal-hal yang menyimpang terlalu jauh dari minat mereka atau bahkan berlebihan. Anda dapat membiarkan mereka mengetahui lebih jauh tentang diri anda seiring membangun sebuah ikatan. Bila anda menggunakan kata-kata tersebut, anda membuatnya tampak seperti anda dan mereka berada di tim yang sama, sementara orang lain berada di tim yang berbeda.

8. Berikan mereka senyuman terbaik anda

 Ketika anda tersenyum pada orang, menyampaikan pesan bahwa anda menyukai mereka dan kehadiran mereka membawa anda kebahagiaan. Tersenyum pada mereka akan menyebabkan mereka sadar ingin tersenyum kembali pada anda yang secara langsung akan membangun hubungan antara anda berdua.

9. Menawarkan saran yang bermanfaat

Kenalkan tempat makan yang pernah anda kunjungi, film yang anda tonton, orang-orang baik yang mereka ingin temui, buku yang anda baca, peluang karir atau apa pun yang terpikirkan oleh anda. Jelaskan apa yang menarik dari orang-orang, tempat atau hal-hal tersebut. Jika anda memberi ide yang cukup menarik perhatian mereka, mereka akan mencari anda ketika mereka memerlukan seseorang untuk membantu membuat keputusan tentang apa yang harus dilakukan selanjutnya.

10. Beri mereka motivasi

Jika orang yang anda hadapi lebih muda atau dalam posisi yang lebih sulit dari anda, mereka mungkin ingin mendengar beberapa kata motivasi dari anda karena anda lebih berpengalaman atau anda tampaknya menjalani kehidupan dengan baik . Jika anda ingin memiliki hubungan yang sehat dengan orang tersebut, anda tentu saja tidak ingin tampak seperti anda memiliki semuanya sementara mereka tidak. Yakinkan mereka bahwa mereka dapat melampaui masalah dan keterbatasan mereka, sehingga mereka akan berharap menjadikan anda sebagai teman yang enak untuk diajak bicara.

11. Tampil dengan tingkat energi yang sedikit lebih tinggi dibanding orang lain

Umumnya, orang ingin berada di sekitar orang-orang yang akan mengangkat mereka, bukannya membawa mereka ke bawah. Jika anda secara konsisten memiliki tingkat energi yang lebih rendah daripada orang lain, mereka secara alami akan menjauh dari Anda menuju seseorang yang lebih energik. Untuk mencegah hal ini terjadi, secara konsisten tunjukkan dengan suara dan bahasa tubuh anda bahwa anda memiliki tingkat energi yang sedikit lebih tinggi sehingga mereka akan merasa lebih bersemangat dan positif berada di sekitar Anda. Namun jangan juga anda terlalu berlebihan berenergik sehingga menyebabkan orang-orang tampak seperti tidak berdaya. Energi dan gairah yang tepat akan membangun antusiasme mereka.

12. Sebut nama mereka dengan cara yang menyenangkan telinga mereka

Nama seseorang adalah salah satu kata yang memiliki emosional yang sangat kuat bagi mereka. Tapi hal itu belum tentu seberapa sering anda katakan nama seseorang, namun lebih pada bagaimana anda mengatakannya. Hal Ini dapat terbantu dengan cara anda berlatih mengatakan nama seseorang untuk satu atau dua menit sampai anda merasakan adanya emosional yang kuat. Ketika anda menyebutkan nama mereka lebih menyentuh dibanding orang lain yang mereka kenal, mereka akan menemukan bahwa anda lah yang paling berkesan.

13.Tawarkan untuk menjalani hubungan selangkah lebih maju

Ada beberapa hal yang dapat anda lakukan untuk memajukan persahabatan anda dengan seseorang: tawaran untuk makan dengan mereka, berbicara sambil minum kopi, melihat pertandingan olahraga, dll. Meskipun jika orang tersebut tidak menerima tawaran anda, mereka akan tetap tersanjung bahwa anda ingin mereka menjalani persahabatan ke tingkat yang lebih dalam. Di satu sisi, mereka akan memandang anda karena anda memiliki keberanian untuk membangun persahabatan bukan mengharapkan persahabatan yang instan.

**Ciri – Ciri Komunikasi Efektif**

* 1. Istilah.

Penggunaan istilah yang diartikan “sama” antara pengirim dan penerima pesan merupakan aturan dasar untuk mencapai komunikasi yang efektif. Kata – kata yang samar artinya ( mempunyai lebih dari satu makna) dapat menimbulkan kebingungan dan salah pengertian.

* 1. Spesifik.

Pesan yang di pertukarkan harus spesifik. Maksudnya, pesan yang disampaikan harus jelas, sehingga si penerima pesan dapat menerima dan mengulangi dengan benar.

* 1. Tersusun Baik.

Pesan harus berkembang secara logis dan tidak boleh terpotong-potong.

* 1. Objektif, akurat, dan aktual.

Pengirim informasi harus berusaha menyampaikan pesan seobjektif mungkin

.

* 1. Efisien.

Pesan di sampaikan seringkas dan seoriginal mungkin serta harus berusaha untuk menghilangkan kata yang tidak relavan.

Literatur

Jalaludin Rahmat ( 2008) : Komunikasi Psikologi

https://edoparnando27.wordpress.com/komunikasi-efetif/