




**MODUL CHARACTER BUILDING
(PSI 132)**



**MODUL 6
KOMUNIKASI EFEKTIF**

**DISUSUN OLEH
Dra SAFITRI M M.Si**

Universitas
Esa Unggul

**UNIVERSITAS ESA UNGGUL
2019**

Tujuan Perkuliahan :

1. Mahasiswa mampu mengenali bagaimana komunikasi efektif
2. Mahasiswa memahami bagaimana berkomunikasi efektif
3. Mahasiswa mampu menjelaskan bagaimana berkomunikasi efektif

A. PENDAHULUAN

Hasil survei National Association of College and Employee (NACE) USA Th 2006 pada 457 pemimpin, mengatakan 20 kualitas seorang juara adalah :kemampuan komunikasi, kejujuran/integritas, kemampuan bekerja sama, kemampuan interpersonal, beretika, berorientasi pada detail, kepemimpinan, kepercayaan diri, ramah, sopan, bijaksana, IPK $\geq 3,00$, kreatif, humoris, 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?

B. DEFINISI DAN PROSES KOMUNIKASI

1. Definisi Komunikasi (Wiki pedia)

Komunikasi adalah suatu proses penyampaian [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

2. 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:



a. 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.

b. Komunikan (Penerima)

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

c. 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

d. Pesan.

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

e. Umpan Balik

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

C. KOMUNIKASI EFEKTIF

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

- a. membaca (bahasa tulisan)
- b. menulis (bahasa tulisan)
- c. mendengar (bahasa lisan).
- d. Berbicara (bahasa lisan).

Begitu pentingnya, banyak orang menghabiskan waktunya untuk melakukan, paling tidak, salah satu keempat keterampilan itu. Komunikasi efektif terjadi 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 pesan kepada 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, apalagi bagaimana menjadi pendengar yang baik . Bahkan untuk yang terakhir,

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 itu efektif adalah kredibilitas .Keterampilan komunikasi antar perorangan adalah kemampuan untuk terus menerus membangun 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 seseorang, 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 tindakan.

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 di pihak komunikan yang dapat menguntungkannya.

- Pesan dapat menumbuhkan sesuatu penghargaan atau reward di pihak komunikan..

Komunikasi efektif dipandang sebagai suatu hal yang penting 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.

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.

D. MACAM KOMUNIKASI

1. Lisan / Verbal :

Mengungkapkan melalui kata-kata

2. Non Lisan / Non Verbal

- a) Bahasa Isyarat
- b) Bahasa Tubuh
- c) Sentuhan

Pentingnya Bahasa Tubuh

- a. Tindakan bisa berarti lebih dari kata-kata
- b. 90 % komunikasi tatap muka ditentukan oleh pesan dari bahasa tubuh

- c. Bahasa tubuh menyampaikan yang tak terkatakan anak
- d. Umumnya bahasa tubuh terkirim tanpa sadar
- e. Hanya sebagian kecil yang bisa dikontrol

Arti Bahasa Tubuh

1. Lambang :
gelengan kepala, lambaian tangan,

mengangkat bahu
2. Menunjukkan emosi:
takut, sakit, bahagia
3. Pengatur :
isyarat bosan , teruskan,

D. MANFAAT KOMUNIKASI

Manfaat komunikasi antara lain :

1. Mengemukakan isi pikiran, pendapat dan perasaan
2. Mengenali dan memahami diri sendiri dan orang lain
3. Mempererat hubungan dengan orang lain
4. Merubah sikap atau perilaku diri sendiri maupun orang lain
5. Memperluas wawasan dan pengalaman

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

Pentingnya Memahami Perasaan

- a. Perasaan memiliki sifat yang sama dengan air, akan mencari jalan keluar sendiri
- b. Mengungkapkan perasaan itu perlu dengan cara yang tepat
- c. 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 positif dapat 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

- a. Diri merasa nyaman
- b. Merasa perasaannya penting
- c. Merasa dirinya berharga
- d. Ingin meneruskan pembicaraan
- e. Saling mengerti yang sebenarnya
- f. 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 dalam berkomunikasi 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

E. TEKNIK KOMUNIKASI EFEKTIF

Beberapa teknik dalam berkomunikasi efektif adalah :

- a. Berikan kesan bahwa anda antusias berbicara dengan mereka
- b. Ajukan pertanyaan tentang minat mereka
- c. Beradaptasi dengan bahasa tubuh dan perasaan mereka
- d. Tunjukkan rasa persetujuan:
- e. Dengarkan dengan penuh perhatian semua yang mereka katakan
- f. Berikan kontak mata yang lama
8. Ungkapkan diri anda sebanyak mungkin
9. Berikan mereka senyuman terbaik anda
10. Menawarkan saran yang bermanfaat
11. Berikan motivasi
12. Tampil dengan tingkat energi yang sedikit lebih tinggi dibanding orang lain
13. Sebut nama lawan bicara dengan cara yang menyenangkan telinga mereka
14. Tawarkan untuk menjalani hubungan selangkah lebih maju

Literatur

1. Jalaludin Rahmat (2008) : Komunikasi Psikologi
2. Stephen R Covey (2005) : 7 Kebiasaan Keluarga yang sangat efektif; Mita Media; Jakarta
3. <https://edoparnando27.wordpress.com/komunikasi-efetif/>

