KOMUNIKASI EFEKTIF

By : Lastry. P, SST

Pengertian

- Komunikasi yang mampu menghasilkan perubahan sikap (attitude change) pada orang yg terlibat dalam komunikasi.
- Tujuan : memberi kemudahan dalam memahami pesan yang disampaikan antara pemberi dan penerima sehingga bahasa lebih jelas, lengkap, pengiriman dan umpan balik seimbang dan melatih penggunaan bahasa nonverbal secara baik.

Hukum komunikasi

"REACH"

- Respect (sikap menghargai)
- Empathy (kemampuan mendengar)
- Audible (dpt didengarkan/dimengerti dg baik)
- Clarity (jelas)
- Humble (rendah hati)

Lima Pondasi Membangun Komunikasi Efektif

- Berusaha benar2 mengerti orang lain (emphatetic communication)
- Memenuhi komitmen / janji
- Menjelaskan harapan
- Meminta maaf dg tulus ketika membuat kesalahan
- Memperlihatkan integritas pribadi

Next...

Menurut Kumar (2000), komunikasi efektif antar pribadi mempunyai 5 ciri:

- Keterbukaan
- Empati
- Dukungan
- Rasa positif
- Kesetaraan

Bentuk Dan Karakteristik Komunikasi Efektif

Mencakup :

1. Komunikasi verbal efektif

- **Jelas dan ringkas**

  Penggunaan contoh untuk membuat penjelasan lebih mudah dipahami. Mengulang bagian yg penting. Penerima pesan mengetahui “apa, siapa, mengapa, kapan, dimana, bagaimana. Ringkas dengan menggunakan kata2 yang mengekspresikan ide secara sederhana.

- **Perbendaharaan kata** (sampaikan pesan dengan istilah yg dimengerti klien).

Next...

- **Arti denotatif dan konotatif**
- **Intonasi**
- **Kecepatan berbicara**
- **Humor**

  Dugan (1988), tertawa membantu mengurangi ketegangan dan rasa sakit yang disebabkan oleh stress shg me↑ keberhasilan memberikan dukungan emosional thd klien.

  Sullivan & Deane, 1988 melaporkan bahwa humor merangsang produksi katekolamin dan hormon yg menimbulkan rasa sakit, mengurangi ansietas, memfasilitasi relaksasi pernafasan dan me↑ metabolisme.

Next...

2. Komunikasi nonverbal

- **Penampilan fisik** (Bidan yg memperhatikan penampilan dirinya dpt menimbulkan citra diri & profesional yg positif).
- **Sikap tubuh dan cara berjalan** (bidan dapat mengetahui informasi yg bermanfaat dengan mengamati sikap tubuh dan langkah klien. Langkah dapat dipengaruhi oleh faktor fisik spt rasa sakit, obat atau fraktur).
- **Ekspresi wajah dan kontak mata**.
- **Sentuhan** (kasih sayang, dukungan emosional dan perhatian diberikan melalui sentuhan dan sesuai dg norma sosial).

Proses dan unsur2 komunikasi efektif

Dalam proses komunikasi untuk mendapatkan hasil yang efektif perlu diperhatikan unsur2 dari komunikasi, yaitu:

- **Komunikator** (pandai menggunakan bahasa, intonasi, simbol dan mimik yang menarik simpati dan empati dari komunikannya)
- **Pesan** (cara penyampaian, isi pesan sesuai dg kebutuhan dan diminati oleh komunikan)
- **Media** (sesuai dg pesan yg ingin disampaikan dan sesuai dg kebutuhan komunikan)

Next...

- **Perhatikan gangguan2 yg mungkin akan menghambat proses komunikasi**
- **Komunikan** (latar belakang, dll)
- **Pengaruh / umpan balik** (yg diharapkan / tujuan penyampaian pesan)

Keenam unsur komunikasi harus saling berhubungan dalam menyampaikan pesan agar dapat menjadi komunikasi efektif.

Kiat sukses berkomunikasi

- Kenali dengan baik lawan bicara
- Jangan terlalu banyak bicara dan kurang mendengar
- Jangan merasa dan memperlihatkan bahwa kita lebih tahu daripada lawan kita bicara
- Kenali betul2 diri sendiri dan kemampuan diri sendiri

HUBUNGAN ANTAR MANUSIA

Pengertian

- Adalah suatu sosiologi konkret karena meneliti situasi kehidupan, khususnya masalah *interaksi* dengan pengaruh psikologisnya. (*Hugh Cabot dan Joseph A. Kahl, 1967*)
- Interaksi adalah hubungan antara 2 orang/lebih individu manusia dan perilaku individu yg satu mempengaruhi, mengubah dan memperbaiki perilaku individu yg lain atau sebaliknya. (*H. Bonner, 1975*)
- Dalam arti luas HAM mencoba menemukan, mengidentifikasi, masalah dan membahasnya untuk mencari pemecahan.

Tujuan penggunaan HAM

- Memanfaatkan pengetahuan tentang faktor sosial dan psikologis dlm *penyesuaian diri* manusia sehingga penyesuaian diri terjadi serasi dan selaras, dg ketegangan dan pertentangan sedikit mungkin.
- Penyesuaian diri bukan pada satu pihak saja, melainkan pada lebih dari dua pihak.

Faktor yang mendasari interaksi sosial

1. *Faktor imitasi* : keadaan seseorang yang mengikuti sesuatu diluar dirinya.

   Sebelum mengikuti suatu hal, ia harus memenuhi syarat sbb:

- Minat dan perhatian yg cukup besar terhadap hal yg diimitasi.
- Sikap menjunjung tinggi / mengagumi hal2 yg diimitasi.
- Seseorang meniru suatu pandangan/tingkah laku karena akan memperoleh penghargaan sosial yg tinggi.

Next...

2. ***Faktor sugesti*** **: proses seorang individu menerima cara pandang atau pedoman tingkah laku orang lain tanpa kritik terleih dahulu.**

Syarat terjadinya sugesti:

- **Hambatan berpikir (karena emosional seseorang langsung menerima tanpa mempertimbangkan terlebih dahulu segala pengaruh/pandangn orang lain)**

Next...

- **Pikiran terpecah-pecah / disasosiasi.**
- **Otoritas atau prestise (menerima pandangan dari seseorang yg memiliki keahlian tertentu shg dianggap otoritas atau dari sesorang yg mempunyai prestise sosial yg tinggi)**
- **Mayoritas**
- **Kepercayaan penuh (pandangan sudah ada pada diri individu yg bersangkutan)**

Next...

3. *Faktor identifikasi* : Sigmund freud, cara seorang anak belajar norma sosial dari orang tuanya. Setelah usia pubertas identifikasi dilakukan pada orang lain. Dorongan ingin mengikuti, menerima jejak orang lain yg dianggap ideal bagi dirinya.
4. *Faktor simpati* : perasaan tertarik seseorang thdp orang lain yg timbul atas dasar penilaian perasaan. Ada rasa ingin mengerti dan bekerjasama dengan orang lain.

Faktor yang menentukan interaksi sosial

Agar interaksi sosial berjalan baik salah satunya ditunjang dengan menumbuhkan hubungan Interpersonal yg baik.

Faktor untuk menumbuhkan hubungan Interpersonal yg baik adalah:

- **Ada rasa percaya.**

Beberapa faktor yg menumbuhkan rasa percaya :

1. Menerima (tanpa menilai dan berusaha mengendalikan)
2. Empati
3. Kejujuran (terus terang)

Next...

- Sikap sportif : mengurangi sikap melindungi diri (defensif) dlm komunikasi yg terjadi dlm interaksi sosial.

  Jack R. Gibb mengemukakan makin sering orang menggunakan perilaku defensif, makin besar kemungkinan komunikasi menjadi defensif.

Perilaku yg menimbulkan iklim defensif dan suportif

Iklim defensif	Iklim suportif
Evaluasi	Deskripsi
Kontrol	Orientasi masalah
Strategi	Spontanitas
Netralitas	Empati
Superioritas	Persamaan
Kepastian	Provisionalisme

Thank you... See you later !