

## **KULIAH KETIGA:**

### **KOMUNIKASI SATU ARAH DAN DUA ARAH**

SATU ARAH. JIKA PENGIRIM PESAN TIDAK MEMILIKI KESEMPATAN UNTUK MENGETAHUI BAGAIMANA PENERIMA TELAH MENDEKODIFIKASIKAN PESANNYA. DUA ARAH JIKA PENGIRIM CUKUP LELUASA MENDAPATKAN UMPAN BALIK TENTANG CARA PENERIMA MENANGKAP PESAN YANG TELAH DIKIRIMKANNYA.

### **TARAF KOMUNIKASI**

1. **BASA-BASI** : KOMUNIKASI PALING DANGKAL BIASANYA ANTARA ORANG YANG BERTEMU SECARA KEBETULAN
2. **MEMBICARAKAN ORANG LAIN** : MULAI SALING MENANGGAPI, NAMUN TETAP MASIH DANGKAL KARENA BELUM MAU MEMBICARAKAN DIRI MASING-MASING
3. **MENYATAKAN GAGASAN DAN PENDAPAT**: MAU SALING MEMBUKA DIRI, MENGUNGKAPKAN DIRI NAMUN PENGUNGKAPAN DIRI TERSEBUT MASIH TERBATAS PADA TARAF PIKIRAN. IBARAT SUDAH DIPERSILAKAN MASUK KE RUANG TAMU, MASIH DUDUK DI RUANG TERAS
4. **TARAF HATI ATAU PERASAAN**: EMOSI DAN HATI ADALAH UNSUR YANG MEMBEDAKAN ORANG YANG SATU DENGAN YANG LAINNYA. BERANI BERSIKAP JUJUR, TERBUKA TERHADAP DIRI SENDIRI DAN LAWAN KOMUNIKASI. KOMUNIKASI INI AKAN MEMBUKA HATI LEBAR-LEBAR, MELEGAKAN DAN MEMBUAT RELASI TAMBAH AKRAB. DENGAN SALING MEMBUKA HATI, MAKA KITA SEPAKAT SALING MEMBERCAYA.
5. **HUBUNGAN PUNCAK**: KOMUNIKASDI PADA TARAF INI DITANDAI DENGAN KEJUJURAN, KETERBUKAAN DAN SALING PERCAYA YANG BENAR-BENAR DI ANTARA KEDUA BELAH PIHAK. TIDAK ADA LAGI GANJALAN PSIKOLOGIS SEPERTI RASA TAKUT, KHAWATIR JANGAN-JANGAN KEPERCAYAAN KITA DISIA-SIAKAN.

### **KOMUNIKASI YANG EFEKTIF:**

ADALAH APABILA PENERIMA MENGINTERPRETASIKAN PESAN YANG DITERIMANYA SEBAGAIMANA DIMAKSUDKAN OLEH PENGIRIM DISERTAI DENGAN PEMBERIAN BALIKAN.

### **BEBERAPA SUMBER KESALAHAN:**

1. **SUMBER HAMBATAN YANG BERSIFAT DIFABEL FISIK, EMOSIONAL, SOSIAL DAN KULTURAL**. TIDAM MAMPU MELIHAT DENGAN JELAS, TIDAK SUKA SAMA SEKALI, PREJUDICE ANTAR SUKU DLL.

2. MENDENGAR DAN MEMPERHATAIKAN HANYA UNTUK MENILAI ASPEK NEGATIF/POSITIF, MENGHAKIMI
3. GAGAL MENANGKAP MAKSUD KONOTATIF KATA-KATA YANG DIGUNAKAN ORANG LAIN
4. KESALAHPAHAMAN ATAU DISTORSI, ANTARA LAIN KARENA TIDAK SALING PERCAYA

#### **MENGIRIM PESAN SECARA EFEKTIF:**

1. KITA HARUS BERUSAHA AGAR PESAN YANG DIKIRIMKAN MUDAH DIPAHAMI
2. SEBAGAI PENGIRIM HARUS MEMILIKI KREDIBILITAS DI MATA PENERIMA
3. KITA HARUS MENDAPATKAN UMPAN BALIK TENTANG PENGARUH PESAN KITA DALAM DIRI PENERIMA.

PENDEKNYA KITA HARUS KREDIBEL DAN TERAMMPIL

#### **KREDIBILITAS: MENYANGKUT UNSUR FISIK DAN PSIKOLOGIS**

1. SIFAT BISA DIPERCAYA SIPENGIRIM SEBAGAI SUMBER INFORMASI
2. INTENSI, NIAT, YANG BAIK DARI PIHAK PENGIRIM
3. UNGKAPAN SIKAP HANGAT DAN BERSAHABAT DARI PENGIRIM
4. PREDIKAT YANG DIBERIKAN OLEH MASYARAKAT TERHADAP PROFESI
5. KEAHLIAN PENGIRIM MENYANGKUT PERSOALAN YANG DIBICARAKAN
6. PROAKTIF DAN EMPATIK PENGIRIM

#### **KETERAMPILAN: BERKENAAN DENGAN PENGETAHUAN DAN HASIL LATIHAN YANG TERUS-ENERUS**

1. MENG-AKUI PESAN YANG KITA KIRIMKAN, DENGAN MENGGUNAKAN KATA SAYA
2. MEMBUAT PESAN KITA LENGKAP DAN MUDAH DIPAHAMI
3. PESAN NON VERBAL HARUS SESUAI DENGAN PESAN VERBAL
4. REDUNDANSI: PESAN SEBAIK DIULANG SEPERLUNYA DENGAN MENGGUNAKAN LEBIH DARI SATU MEDIA ATAI KOSA KATA
5. BERUSAHA MENDAPATKAN UMPAN BALIK TENTANG CARA PESAN KITA DITANGKAP OLEH LAWAN KOMUNKASI
6. KITA PERLU MENYESUAIKAN CARA PENYAMPAIAN PESAN KITA DENGAN KEANGKA ACUAN, SUDUT PANDANG MAUPUN KEMAMPUAN ATAU DAYA TANGKAP LAWAN KOMUNIKASI
7. DALAM MENGUNGKAPKAN PERASAAN DENGGA MENYEBUT NAMANYA, BENTUK TINDAKANNYA, ATAU MENGGUNAKAN KIASAN.

8. MENUNJUKKAN TINGKAH LAKU LAWAN KOMUNIKASI KITA TANPA TANPA MEMBRIKAN PENILAIAN MAUPUN INTERPRETASI.

**KESALAHAN KOMUNIKASI**

**SEBAGAI PENGIRIM PESAN:**

1. CEPAT-CEPAT BICARA, TANPA MENYUSUN PIKIRAN TERLEBIHDAHULU
2. MENJEJELKAN TERLALU BANYAK GAGASAN DALAM PESAN KITA, APALAGI ANTARA GAGASAN ITU TIDAK SALING BERHUBUNGAN
3. ATAU SEBALIKNYA YAITU MERUMUSKAN PERNYATAAN-PERNYATAAN TERLALU PENDEK, SEHINGGA TIDAK MEMUAT INFORMASI YANG CUKUP DAN MUDAH DIPAHAMI
4. MENGABAIKAN JUMLAH INFORMASI TENTANG POKOK PESAN YANG SUDAH DIMILIKI OLEH PENERIMA
5. TIDAK MENYESUAIKAN RUMUSAN PESAN KITA DENGAN SUDUT PANDANG PENERIMA

**SEBAGAI PENERIMA, SERINKALI:**

1. TIDAK MENARUH PERHATIAN KEPADA PENGIRIM
2. SUDAH MERUMUSKAN JAWABAN SEBELUM MENDENGARKAN SEMUA YANG HENDAK DIKATAKAN OLEH PENGIRIM
3. CENDERUNG MENDENGARKAN DETAI-DETAI, SEPERTI KATA, INTONASI DAN SEBAGAINYA, BUKAN MENDENGARKAN PESAN SECARA KESELURUHAN
4. MEMBERIKAN PENILAIAN BENAR ATAU SALAH, SEBELUM MEMAHAMI SEPENUHNYA PESAN YANG DIKIRIMKAN.