

TEKNIK BERKOMUNIKASI



Bahan diskusi untuk Pembekalan Manajemen
Media Kemtrologian, 15 Februari 2009

Dinn Wahyudin, MA.

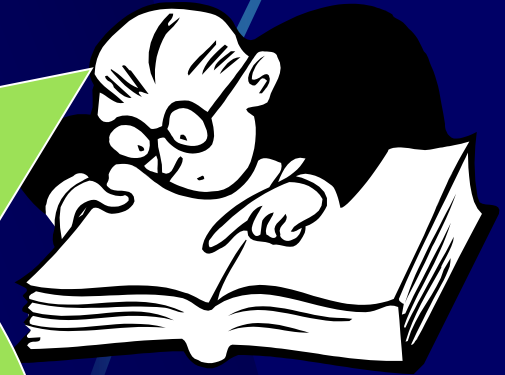


**APA YANG BISA DIBACA,
DIDENGAR DARINYA ?**



APA KOMUNIKASI ITU?

Penyampaian/pertukaran pikiran, pendapat, informasi, sikap dari seseorang kepada orang lain melalui bicara, tulisan, isyarat supaya ada dampak (Dale, Stoner, Werther, Andrew F. Sikula, Pitfield)



PENTINGNYA KOMUNIKASI

- MENYAMPAIKAN
- MENDORONG,
- MENGARAHKAN
- MEMBENTUK
- MENANAMKAN
- MEMPERKENALKAN



KOMUNIKASI ORGANISASI

- Organisasi tak akan berjalan tanpa komunikasi
- Komunikasi adalah oksigennya organisasi
- Komunikasi untuk menggerakkan aktifitas organisasi

FUNGSI KOMUNIKASI

- **INFORMATIF**
- **REGULATIF**
- **PERSUASIF**
- **INTEGRATIF**

TIGA KONSEP KOMUNIKASI

- ❏ Komunikasi sebagai Tindakan satu arah (one way communication)
- ❏ Komunikasi sebagai Interaksi (Interaction)
- ❏ Komunikasi sebagai transaksi (Transaction)

KOMUNIKASI : TINDAKAN SATU ARAH

- **Komunikasi yang mengisyaratkan penyampaian pesan searah, baik secara langsung ataupun tak langsung melalui media.**
- **Michael Burgon : Komunikasi sebagai Definisi berorientasi Sumber**

1. KOMUNIKASI : TINDAKAN SATU ARAH

- **Raymond Ross** : Proses menyortir, memproses, memilih dan mengirimkan simbol-simbol kepada penerima sehingga ada respon serupa dengan pengirimnya.
- **Harold Lasswell** : “Who Says What In Which Channel To Whom With What Effect?”.

2. KOMUNIKASI SEBAGAI INTERAKSI

- **Pandangan ini menyetarakan suatu proses sebab akibat. Atau aksi-reaksi secara bergantian.**
- **Proses penyampaian pesan, kemudian penerima memberikan reaksi sehingga terjadi respon dan berlangsung secara timbal balik.**

KOMUNIKASI SEBAGAI INTERAKSI

- *Lebih dinamis karena ada interaksi*
- *Ada umpan balik (feed back) yang untuk saling mempengaruhi.*
- *Walaupun masih berorientasi pada sumber.*
- *Karena timbal balik, ada suasana kesetaraan.*

3. KOMUNIKASI SEBAGAI TRANSAKSI

- Proses personal karena makna dan pemahaman pada dasarnya bersifat pribadi.
- Komunikasi ini dianggap efektif manakala seseorang telah menafsirkan perilaku orang lain.

.

KOMUNIKASI SEBAGAI TRANSAKSI

- Komunikasi yang berorientasi penerima (receiver oriented definition)
- Bersifat dinamis, baik verbal maupun non verbal dan lebih sesuai untuk tatap muka.

PRINSIP KOMUNIKASI (1)

- PROSES SIMBOLIK
- SETIAP PRILAKU MEMILIKI POTENSI KOMUNIKASI
- MEMILIKI DIMENSI ISI DAN HUBUNGAN
- BERLANGSUNG DALAM BERBAGAI TINGKAT KESENGAJAAN

PRINSIP KOMUNIKASI (2)

- MELIBATKAN PREDIKSI PESERTA KOMUNIKASI
- TERJADI DALAM KONTEKS RUANG DAN WAKTU
- BERSIFAT SISTEMIK
- SEMAKIN DEKAT LATAR BELAKANG , SEMAKIN EFEKTIF KOMUNIKASI

PRINSIP KOMUNIKASI (3)

- EFEKTIFLAH KOMUNIKASI
- IRREVERSIBLE (TAK DAPAT DIHAPUS)
- BUKAN PANASEA (OBAT MUJARAB) UNTUK MENYELESAIKAN MASALAH

RUANG LINGKUP

- **PERINTAH**
- **PERMINTAAN**
- **OBSERVASI**
- **PENGAMBILAN KEPUTUSAN**

FAKTOR DALAM MEMILIH KOMUNIKASI (Denyer, 1973)

- KECEPATAN
- KECERMATAN
- KEAMANAN
- KERAHASIAAN
- CATATAN
- KESAN
- BIAYA
- SENANG
MEMAKAINYA
- JARAK



FAKTOR KOMUNIKASI JADI EFEKTIF

- Kemampuan orang untuk menyampaikan informasi
- Apa yang akan disampaikan
- Saluran/media yang jelas ada dan langsung
- Waktu penggunaan media
- Setting komunikasi
- Kemauan penerima
- Penerimaan dan p[enafsiran yang tepat
- Informasinya efektif
- Balikan (feedback)

TEKNIK BERKOMUNIKASI SEPERTI APA?

“Membuat keputusan (Strategi), bukan
memenangkan pertempuran (Teknik)”

TEKNIK KOMUNIKASI

HAKIKATNYA DITURUNKAN DARI
PERENCANAAN (*STRATEGI*) UNTUK
MENCAPAI TUJUAN PERLU
OPERASIONALNYA SEPERTI APA
(*TEKNIK*)

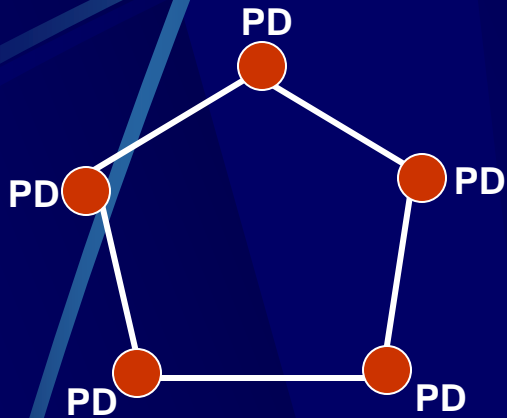


JARINGAN KOMUNIKASI ?



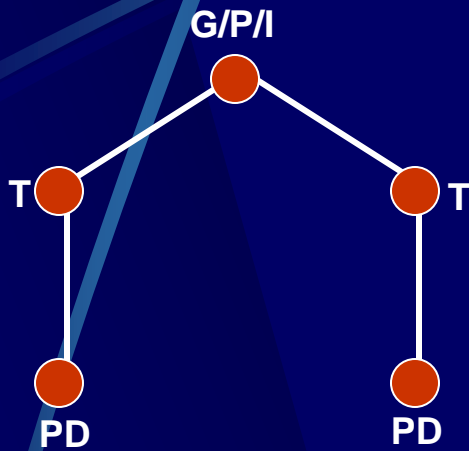
ANALISIS JARINGAN KOMUNIKASI

(Dale S. Beach, 1975:587)



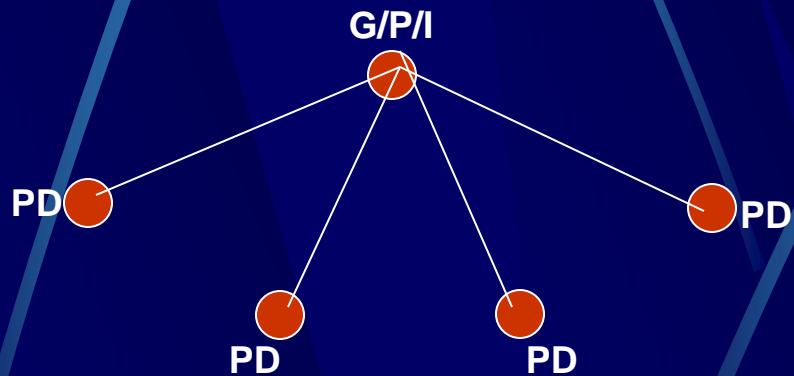
CEPAT?
CERMAT?
TEPAT?
LAMBAN?
KURANG?

ANALISIS JARINGAN KOMUNIKASI



CEPAT?
CERMAT?
TEPAT?
LAMBAN?
KURANG?

ANALISIS JARINGAN KOMUNIKASI



CEPAT?
CERMAT?
TEPAT?
LAMBAN?
KURANG?

IMPLEMENTASI

A. Analisis pendukung

1. Informasi apa dan bagaimana
2. Bagaimana sifat komunikasi
3. Apa efek yang diharapkan (menyebarkan informasi, persuasi, atau instruksi).
4. Tekniknya bagaimana
5. Mediana seperti apa, dan bagaimana menggunakannya

- Behavior change
- Informative



- Face to face
- Bermedia

B. Peran Komunikator

- 1. Attention (Perhatian)**
- 2. Interest (Minat)**
- 3. Desire (Hasrat)**
- 4. Decision (Keputusan)**
- 5. Action (Kegiatan)**
- 6. Source credibility (sumber kepercayaan)**

ETHOS, PATHOS DAN LOGOS KOMUNIKATOR

- 1. Ethos (sumber kepercayaan)**
- 2. Pathos (imbauan emosional-semangat)**
- 3. Logos (imbauan logis-masuk akal)**



KOMUNIKASI EFEKTIF ?

- 1. FAKTOR KOMUNIKATOR**
- 2. FAKTOR KOMUNIKAN**
- 3. KOMUNIKASI TINGKAT TINGGI
(IMPLISIT)**
- 4. KOMUNIKASI TINGKAT RENDAH
(EXPLISIT)**

PSIKOLOGI KOMUNIKATOR



- fun
- love
- challenge
- oddity



- humiliation
- shame
- guilt
- fear
- anger



BENTUK-BENTUK PRILAKU KOMUNIKASI



BENTUK-BENTUK PRILAKU KOMUNIKASI



BENTUK-BENTUK PRILAKU KOMUNIKASI



Cuplikan Gambar

**TERIMA
KASIH**

