

# **PERTEMUAN 5**

## **INTERPERSONAL SKILL**

### **COMMUNICATION**

## UNSUR – UNSUR DIDALAM KOMUNIKASI

1. Pengirim Pesan/komunikator

2. Pesan yang hendak dikomunikasikan

3. Penyandian pesan (*Encoding*)

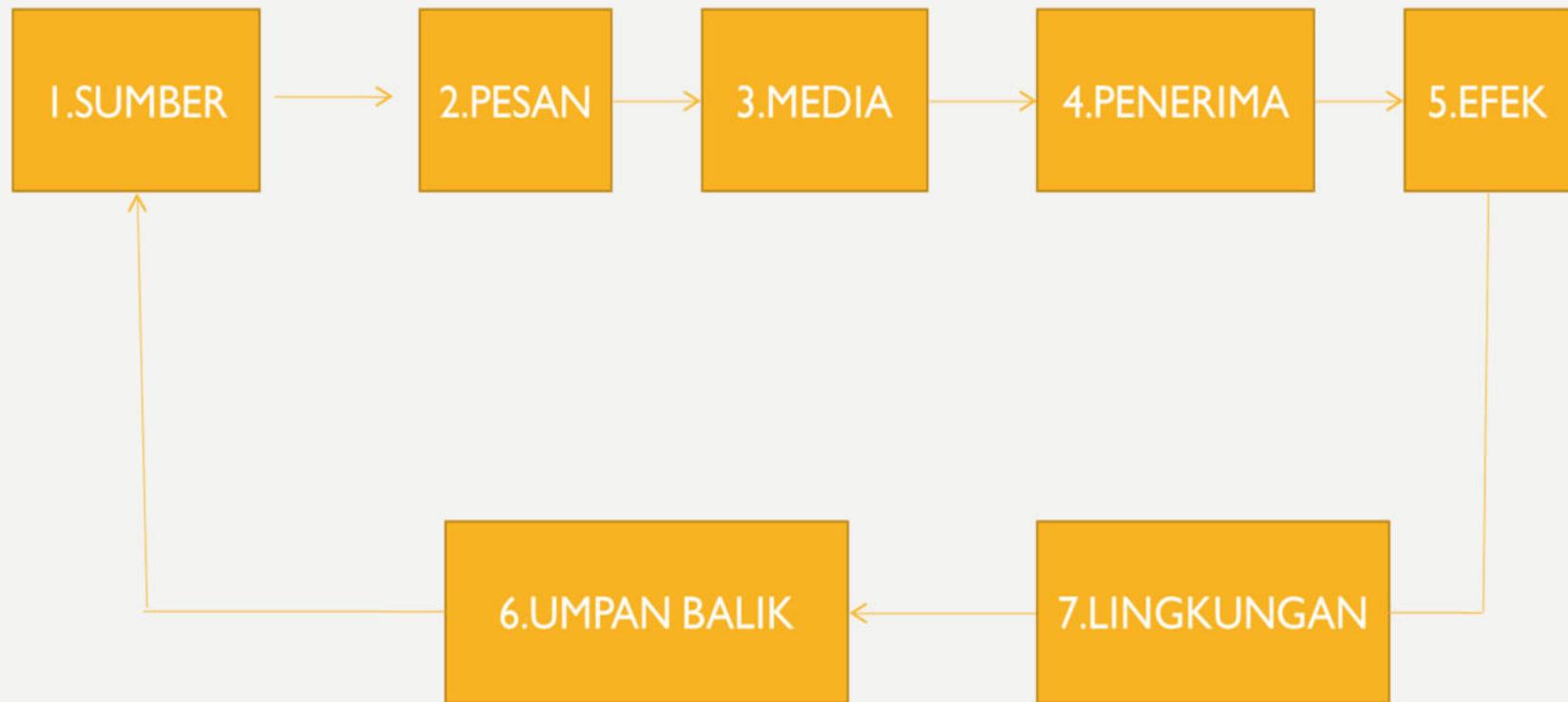
4. Saluran Komunikasi

5. Gangguan /Hambatan

6. Penerima pesan/komunikasi

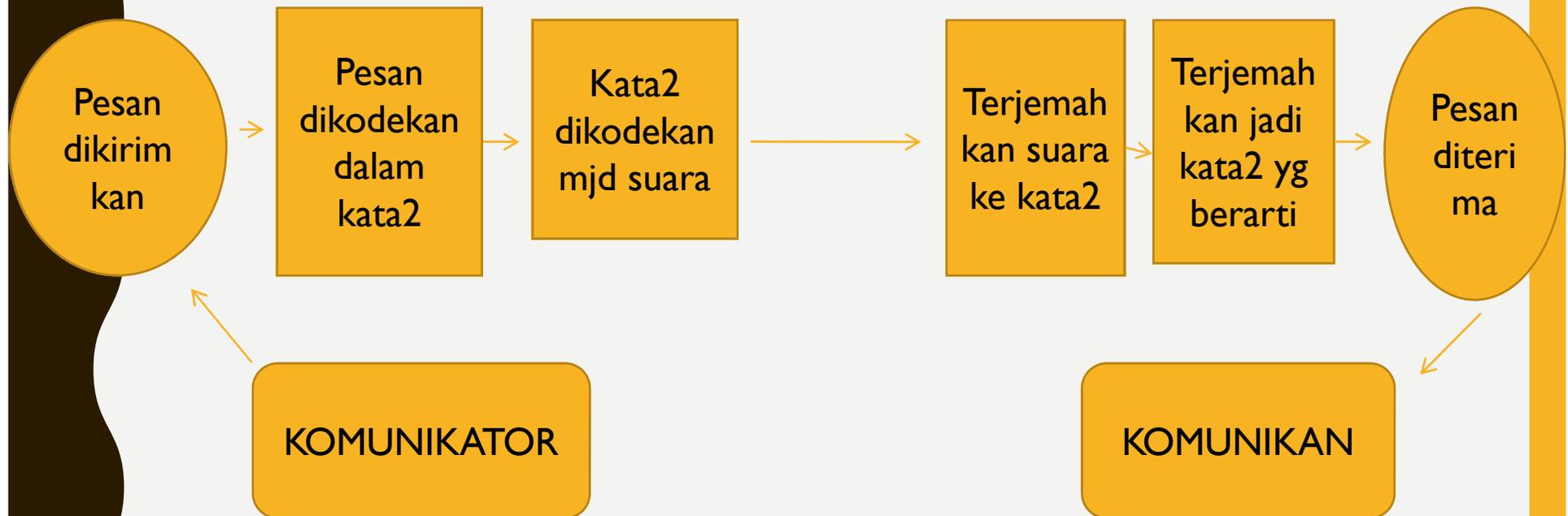
7. Pengartian (*decoding*)

8. Umpan balik (*feedback*)



**UNSUR KOMUNIKASI** oleh **CANGARA (2007)** digambarkan seperti diatas

# PROSES KOMUNIKASI YANG SEDERHANA



# SECARA TEORI PROSES KOMUNIKASI MEMPUNYAI DUA MODEL YAITU :

## I. Model Linier (model komunikasi sederhana)

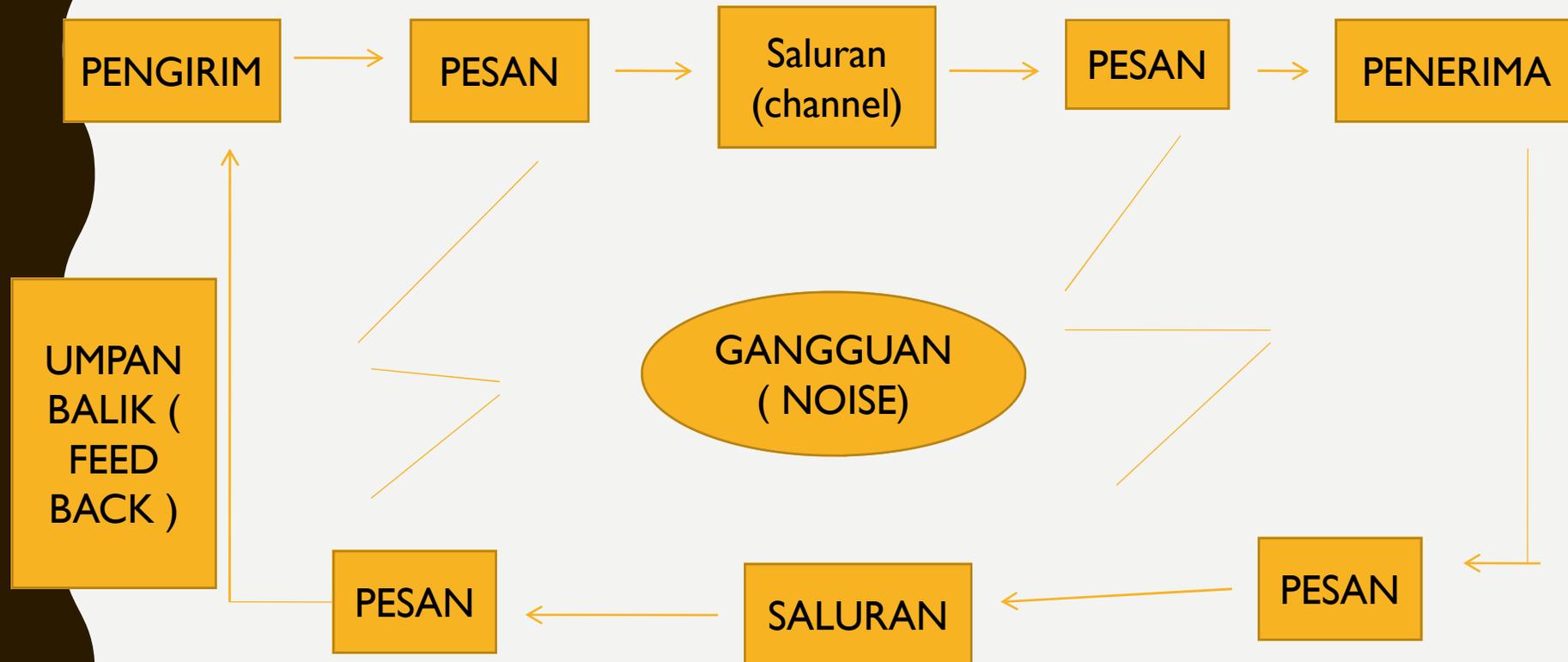
Model ini mempunyai sebuah proses yang hanya terdiri dari dua garis lurus dimana proses komunikasi berawal dari komunikator dan berakhir pada komunikan. Pada model Linier dikenal beberapa formula antara lain adalah *Formula Lasswell*

- **Formula Lasswell dikenal dengan rumusan cara untuk menggambarkan dengan tepat sebuah tindak komunikasi, yaitu dengan menjawab pertanyaan sebagai berikut :**

- 1) Who
- 2) Says What
- 3) In which channel
- 4) To whom
- 5) With what effect

## 2. Model SIRKULER (Model Lebih Kompleks)

Model Ini Ditandai Dengan Adanya Unsur Feedback, Sehingga Proses Komunikasi Tidak Berawal Dari Satu Titik Dan Berakhir Pada Titik Yang Lain. Jadi Proses Komunikasi Sirkuler Ini Berbalik Satu Lingkaran Penuh.



**Model Komunikasi SIRKULER**

# HAMBATAN-HAMBATAN KOMUNIKASI :

## a). Halangan Interpersonal.

- 1) Persepsi (Selektif dan Stereotype)
- 2) Status orang yang berkomunikasi
- 3) Sikap Defensif
- 4) Perasaan Negatif
- 5) Asumsi
- 6) Bahasa
- 7) Tidak mampu mendengar
- 8) Lingkungan.

## b). Halangan Organisasional

- 1) Tingkat Hierarki
- 2) Otoritas Manajerial
- 3) Spesialisasi kerja

## HAMBATAN KOMUNIKASI MENURUT STEPHEN P. ROBBINS:

1. PENYARINGAN
2. PERSEPSI SELEKTIF
3. KELEBIHAN INFORMASI
4. DEFENSIF
5. BAHASA

## **HAMBATAN KOMUNIKASI**

Beberapa hal yang menimbulkan terjadinya hambatan komunikasi :

1. Berkomunikasi yang tidak disesuaikan dengan tingkayan bahasa para pendengarnya.
2. Tidak mengerti keinginan arah pembicaraan dari para pendengarnya
3. Tidak memahami kelas sosial para pendengarnya
4. Tidak memahami latar belakang serta nilai-nilai yang dipegang teguh para pendengarnya.
5. Ada saling tidak percaya satu sama lain.

Berdasarkan sifat hambatan, secara umum hambatan komunikasi ada dua macam :

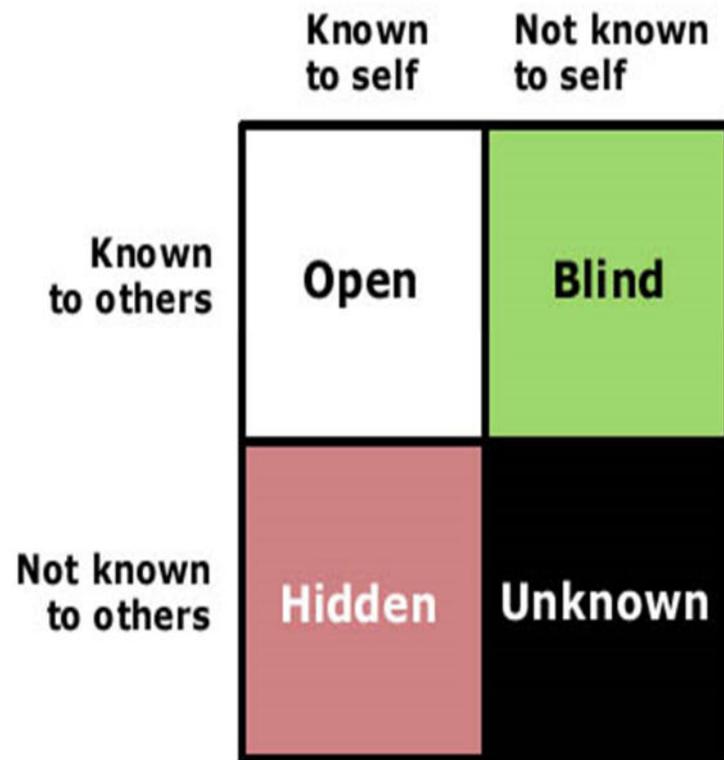
1. Hambatan yang bersifat obyektif
2. Hambatan yang bersifat subyektif

# KOMUNIKASI INTERPERSONAL YANG EFEKTIF

1. Mengetahui informasi apa yang dibutuhkan dan dapat menyampaikan informasi tersebut secara cepat dan tepat.
2. Memilih dan menggunakan media komunikasi yang tepat lisan ataupun tulisan untuk siapa saja yang akan menerima informasi dan bagaimana menggunakannya.
3. Tahu bagaimana cara mendengar yang efektif.
4. Membantu orang lain agar dapat berkomunikasi secara efektif untuk memastikan terjalannya komunikasi diseluruh tingkatan organisasi dengan orang-orang yang dibutuhkan.

# SELF DISCLOSURE (PENGUNGKAPAN DIRI): JOHARI WINDOW

## The Johari Window



- Quadrant 1, the **open** quadrant → segala perilaku, perasaan, dan motivasi yang diketahui diri sendiri dan orang lain
- Quadrant 2, the **blind** quadrant → segala perilaku, perasaan, dan motivasi yang diketahui orang lain tapi tidak diketahui diri sendiri
- Quadrant 3, the **hidden** quadrant, → segala perilaku, perasaan, dan motivasi yang diketahui diri sendiri tapi tidak diketahui orang lain
- Quadrant 4, the **unknown** quadrant → segala perilaku, perasaan, dan motivasi yang tidak diketahui diri sendiri dan orang lain

# PRINSIP KOMUNIKASI EFEKTIF

Terdapat 4 (empat) prinsip dasar ;

1. Berbicara dengan efektif
2. Mendengarkan dengan aktif
3. Ketrampilan berbicara
4. Gaya berbicara

Kesimpulan :

**KESAN === PESAN**



# STRATEGI KOMUNIKASI ANTAR INDIVIDU

1. SIKAP PERCAYA,
2. SIKAP SPORTIF,
3. SIKAP TERBUKA

**Ketiga SIKAP** dapat menumbuhkan komunikasi interpersonal dengan kualitas baik.



# AKTIVITAS UNTUK MENGEMBANGKAN KETRAMPILAN KOMUNIKASI EFEKTIF



# **PENGERTIAN PERILAKU ASERTIF**

**Perilaku Asertif Adalah :**

- 1. Perilaku Interpersonal Yang Melibatkan Aspek Kejujuran Dan Keterbukaan Pikiran Dan Perasaan**
- 2. Dalam Berperilaku Asertif Seseorang Dapat Mempertahankan Haknya Tanpa Melanggar Orang Lain Dan Dapat Mengekspresikan Pikiran, kebutuhan, pandangan Dan Perasaan Secara Wajar Dan Tulus.**

**JENIS PERILAKU ASERTIF :**

- 1. ASERTIF PENOLAKAN.**
- 2. ASERTIF PUJIAN.**
- 3. PERMINTAAN**

# ASERTIVITAS

DASAR

1. Memerlihatkan pengertian kita terhadap posisi atau pandangan kebutuhan, pikiran dan perasaan orang lain.
2. Diri sendiri maupun orang lain sama penting.

TUJUAN

MEMUASKAN DIRI SENDIRI MAUPUN  
ORANG LAIN

# TIPS BERKOMUNIKASI EFEKTIF

1. Menuliskan butir-butir yang penting yang ingin disampaikan sehingga pembicaraan berlangsung lebih efisien
2. Dalam mendengar hal yang disampaikan oleh orang lain coba pahami inti pembicaraannya. Jika ada hal yang belum jelas atau perlu diperdalam, jangan ragu untuk bertanya lebih lanjut.
3. Hargailah lawan bicara dan tempatkan diri Anda pada lawan bicara Anda
4. Pergunakanlah bahasa tubuh yang tepat saat berkomunikasi.
5. Mengembangkan hubungan interpersonal dengan orang-orang di organisasinya maupun dengan orang di luar unit organisasinya.
6. Ciptakan suasana yang menyenangkan dalam berkomunikasi dengan orang lain.

THANK YOU

