

PENGANTAR ILMU KOMUNIKASI (3 SKS)

MATERI : DASAR –DASAR KOMUNIKASI EFEKTIF



PERTEMUAN KE: 13

TANGGAL/HARI: 13 MARET 2022/SELASA

PUKUL: 08.00-10.30

- **Komunikasi yang efektif** terjadi ketika isi pesan yang disampaikan komunikator dapat difahami maknanya dengan jelas oleh komunikan. Semakin tinggi skill seorang komunikator maka semakin efektif penyampaian pesannya.
- Terkait dengan komunikasi yang efektif ini menurut **Tubbs dan Moss** bisa dikenali apabila isi pesannya **menimbulkan 5 hal** yaitu :
- **1) pengertian**
- Yaitu komunikan memahami isi pesannya
- **2) kesenangan**
- Isi pesan tersebut menimbulkan kesenangan bagi komunikan





- **3)mampu mempengaruhi sikap**
- Misalnya sikap komunikasi berubah dari tidak suka menjadi suka, dari tidak setuju menjadi setuju atau sebaliknya
- **4)menimbulkan hubungan social yang semakin baik.**
- Ini artinya komunikasi tersebut menimbulkan perasaan nyaman bagi orang-orang di sekitarnya sehingga menambah jumlah teman-teman di lingkungan tersebut
- **5)mempengaruhi perilaku**
- Keberhasilan seseorang dalam mengubah perilaku orang lain menandakan bahwa ia telah mampu berkomunikasi dengan efektif.
- Misalnya ; pesan-pesan yang disampaikan dalam kampanye kebersihan lingkungan dinyatakan efektif apabila berhasil mengubah perilaku masyarakat dalam menjaga kebersihan lingkungan.

Untuk bisa melakukan komunikasi yang efektif maka perlu dipahami juga :
karakteristik komunikator, karakteristik media, karakteristik khalayak/komunikan.

KARAKTERISTIK KOMUNIKATOR

Perhatikan bahwa ketika komunikator berkomunikasi yang berpengaruh bukan hanya **isi pesan** yg disampaikan tapi juga **siapa** yang menyampaikan.

Contoh1 : pesan Kesehatan dari seorang dokter lebih dipercaya daripada pesan Kesehatan dari masyarakat biasa.

Kenapa ? Karena menurut Carl I Hovland dan Weiss pada diri komunikator yg efektif itu ada factor ETHOS yang juga disebut KREDIBILITAS yaitu unsur :

- a) a)Keahlian (expertise) dan
- b) b) dapat dipercaya (trustworthiness)





Contoh 2;

orang sulit untuk percaya pesan keagamaan yang disampaikan oleh seorang narapidana dibanding nasehat keagamaan yang disampaikan seorang kyai.

Kenapa?

Karena dalam hal ini ada juga ethos komunikator yang menurut Aristoteles terdiri dari : pikiran yang baik ,akhlak yang baik dan maksud yang baik. (good sense, good moral character, good will)

Pak kyai memiliki ethos seperti yg disebutkan Aristoteles shg isi nasehat keagamaannya lebih dipercayai.

Selanjutnya aspek ethos komunikator juga bisa terdiri dari : atraksi dan kekuasaan

1. ATRAKSI (DAYA TARIK)

Daya tarik ini bisa berupa daya tarik fisik, daya tarik kesamaan, daya tarik berupa kemampuan(skill). Kemampuan memberikan ganjaran dll.

2. KEKUASAAN

Seorang komunikator yang memiliki kekuasaan akan mampu menimbulkan ketundukan. Kekuasaan dapat menyebabkan seorang komunikator mampu “memaksakan kehendaknya” kepada orang lain karena ia memiliki legalitas dalam hal posisi atau jabatan

Misalnya; orang tua memiliki kekuasaan kepada anaknya, pimpinan memiliki kekuasaan kepada anak buahnya. Presiden memiliki kekuasaan kepada para menteri.dll.

Prinsip REACH dalam berkomunikasi di lingkungan pergaulan:

- 1.R (respect)
- 2.E(Empathy)
- 3.A (Audible)
- 4.C (Clarity)
- 5.H (Humble)
-
-

- **1.RESPECT**
- Artinya berkomunikasi hendaklah bersikap saling menghormati dan menghargai satu sama lain. Karena manusia mempunyai kebutuhan dasar untuk dihargai orang lain. Jika kita mampu menghargai orang lain maka orang lain juga akan menghargai kita

- **2.empathy**

- Empathy adalah kemampuan seseorang untuk bisa merasakan apa yang dirasakan atau yang dipikirkan orang lain.
- Apakah kamu memiliki empathy yang tinggi ??
- Kemampuan ber empathy ini menjadi salah satu factor yg menunjang efektivitas komunikasi

- **3.Audible**

- Audible adalah kesediaan untuk mendengarkan. Artinya ketika berkomunikasi jangan lah mendominasi, tapi berikan kesempatan orang lain untuk berbicara juga

4. Clarity

Clarity artinya jelas dan mudah dipahami. Artinya berkomunikasi menggunakan Bahasa yang mampu dimengerti sesuai dengan tingkat kemampuan lawan bicara sehingga menjadi jelas jadinya.

5. Humble (sederhana, rendah hati)

Bersikap rendah hati justru menunjukkan ciri orang yang baik dan menyenangkan diajak berkomunikasi. Orang akan makin bersimpati jika bersikap *humble* padahal sebenarnya memiliki banyak hal yang bisa dibanggakan dalam dirinya.





[This Photo](#) by Unknown Author is licensed under [CC BY-NC-ND](#)

