



KOMUNIKASI EFEKTIF DAN NEGOSIASI



Pengertian Komunikasi

- Berasal dari kata latin yaitu: *Communis* yang kemudian dalam bahasa inggris berbunyi *Common* berarti menjadikan sesuatu pesan atau informasi sebagai pengetahuan/ pengertian bersama.



Tujuan Komunikasi

- Untuk menegakkan kebersamaan dengan pihak yang dituju dalam komunikasi tersebut.
- Untuk menyampaikan ide-ide, gagasan serta konsep kepada pihak lain.



Proses Komunikasi

- *Source* atau Sumber: disebut juga komunikator adalah pihak yang memulai atau memprakarsai suatu komunikasi.
- *Message* atau Pesan: disebut juga *content* merupakan suatu informasi yang mencakup tentang ilmu pengetahuan, ide, gagasan, maksud, dsb.

KOMUNIKASI

- Komunikasi adalah bagian penting dari mempengaruhi orang lain untuk memperoleh apa yang kita inginkan.

♦ Dari semua pengetahuan dan ketrampilan yang anda miliki, pengetahuan dan ketrampilan komunikasi termasuk di antara yang paling penting dan berguna. Karena ruang lingkup komunikasi meliputi komunikasi dengan diri sendiri, dengan orang lain, komunikasi kelompok dan komunikasi yang lain .J.A Devito,1997.

♦ Kemampuan berkomunikasi menunjukkan kemampuan mengirimkan pesan dengan jelas, manusiawi dan efisien, dan menerima pesan-pesan secara akurat. D.B.Curtis,1992.

ide

KOMUNIKASI Publik

Pengalaman masa lalu

Pesan

Persepsi

MEMORI
BARU

TUJUAN

noise

TINDAKAN

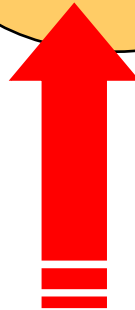
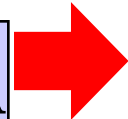
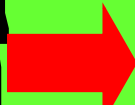
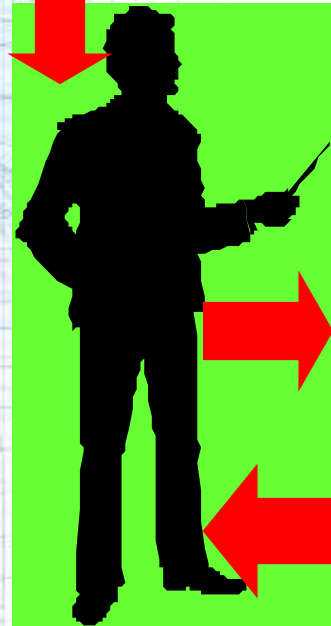
Saluran

MEDIA

INDERA

umpan
balik

Skill
Komunikasi



Komponen dalam komunikasi

- IDE atau GAGASAN yang jelas
- KOMUNIKATOR
- PENERIMA
- PESAN yang jelas
- MEDIA yang tepat
- STRATEGI yang sesuai
- Memberikan PERSEPSI yang seragam
- Panca indra PENERIMA yang baik



Manakah komponen komunikasi yang paling penting dalam mencapai kesuksesan komunikasi. Manakah yang dapat diefektifkan



Menguasai Keterampilan Dasar

- Simpanlah di hati pengalaman pribadi anda dan orang lain
- Tetapkanlah tujuan anda
- Berfikirlah positif, kita harus meraih sukses
- Gunakan disetiap kesempatan, dimanapun dan kapanpun untuk berlatih



Membangun rasa percaya diri

- Fakta: normal orang takut berbicara?
- Persiapan, persiapan dan persiapan
- Jangan menghafal presentasi dengan kata demi kata
- Kumpulkan dan susun ide-ide anda sebelumnya: latar belakang, pengalaman, pemikiran-pemikiran, ide-ide dan keyakinan, tuangkan dalam selembar kertas.
- Berlatih di depan teman-teman
- Berfikirlah positif, anda perlu sukses dan harus sukses
- Larutkan dan tenggelamkan diri anda dalam subjek pembicaraan: kamar mandi, bus, tempat tidur
- Berikan diri anda semangat untuk berbicara
- Bersikap percaya diri

Prinsip Dasar Komunikasi



- Kuasai ide dan gagasan Anda dengan baik.
- Tujuan ide dan gagasan Anda harus jelas
- Berfikir positif dan emosi positif
- Pahami lawan bicara Anda, berempati-lah!
- Maksimalkan bahasa verbal dan non-verbal
- Gunakan pengait agar pesan mudah diingat.



Proses Komunikasi ...

- *Channel atau saluran (medium) : terdiri dari media cetak dan media elektronik*
- *Receiver/Destination* atau Penerima: disebut juga komunikan merupakan pihak yang dituju dalam proses komunikasi atau sebagai penerima informasi yang dimaksud.



Proses Komunikasi ...

- *Feed Back* atau Umpan balik yaitu respon/ tanggapan pihak penerima terhadap pesan.



Negosiasi

- Merupakan komunikasi dua arah yang dirancang untuk mencapai kesepakatan pada saat kedua belah pihak memiliki berbagai kepentingan yang sama atau berbeda.



Bentuk Negosiasi

- *Positional base* (bertumpu pada posisi: bersifat ideologi) merupakan teknik yang bersifat kompetitif. Terdapat 2 cara dalam teknik ini yaitu:
 - Lunak: menganggap lawan bicara sebagai teman.
 - Keras: menganggap lawan bicara sebagai pesaing.
- *Interest base*: bertumpu pada kepentingan dan bersifat prinsipil).



Tahapan Negosiasi

- Orientasi dan mengatur posisi
- Argumentasi
- Damai atau Kritis
- Kesepakatan



Prasyarat Bernegosiasi

- Kesukarelaan dengan kesadaran penuh untuk bernegosiasi
- Persiapan
- Mempunyai wewenang untuk mengambil keputusan
- Mempunyai kekuatan relatif seimbang dengan pihak lain, mempunyai kompetensi dan kemampuan untuk menyelesaikan masalah



Kendala Bernegosiasi

- Reaksi
- Emosi
- Posisi
- Kepuasan
- Kekuatan