

KOMUNIKASI YANG EFEKTIF DAN HAMBATANNYA

KIE

PENGERTIAN KOMUNIKASI

- Istilah komunikasi berasal dari kata Latin *Communicare* atau *Communis* yang berarti sama atau menjadikan milik bersama.
- Kalau kita berkomunikasi dengan orang lain, berarti kita berusaha agar apa yang disampaikan kepada orang lain tersebut menjadi miliknya.

- Komunikasi adalah kegiatan pengoperan lambang yang mengandung arti/makna yang perlu dipahami bersama oleh pihak yang terlibat dalam kegiatan komunikasi (Astrid).
- Komunikasi adalah kegiatan perilaku atau kegiatan penyampaian pesan atau informasi tentang pikiran atau perasaan (Roben.J.G).
- Komunikasi adalah sebagai pemindahan informasi dan pengertian dari satu orang ke orang lain (Davis, 1981).

- Komunikasi dalam kefarmasian adalah setiap komunikasi yang digunakan untuk membangun ikatan saling percaya, sumber daya intelektual, untuk mempromosikan satu gagasan, dengan sasaran untuk menciptakan hubungan yang baik antar pasien-farmasis.

UNSUR-UNSUR KOMUNIKASI

- Komunikasi meliputi 5 unsur yaitu:
 1. Komunikator
 2. Pesan
 3. Media
 4. Komunikan
 5. Efek

Dalam berkomunikasi ada 2 macam jenis komunikasi yang biasa digunakan, yaitu komunikasi secara lisan dan juga secara tulisan.

HAMBATAN DALAM KOMUNIKASI

- ✓ HAMBATAN PSIKOLOGIS
- ✓ HAMBATAN SOSIO KULTURAL
- ✓ HAMBATAN INTERAKSI VERBAL

HAMBATAN PSIKOLOGIS

Hambatan dalam komunikasi yang termasuk dalam komunikasi jenis ini ialah :

- kepentingan (interest),
- prasangka (prejudice),
- stereotip (stereotype), dan
- motivasi (motivation).

Disebut sebagai hambatan psikologis karena hambatan-hambatan tersebut merupakan unsur-unsur dari kegiatan psikis manusia.

kepentingan (INTEREST)

- Kepentingan atau interest akan membuat seseorang selektif dalam menanggapi atau menghayati pesan.
- Orang hanya memperhatikan perangsang (stimulus) yang ada hubungannya dengan kepentingannya.

PRASANGKA (prejudisce)

- Presepsi adalah pengalaman tentang objek, peristiwa, atau hubungan-hubungan yang diperoleh dengan menyimpulkan informasi dan menafsirkan pesan (Rakhmat, pada komala, dalam karlinah. 1999) persepsi itu ditentukan oleh faktor personal dan faktor situasional.
- Prasangka merupakan salah satu rintangan atau hambatan bagi tercapainya suatu tujuan
- Komunikasi yang mempunyai prasangka, sebelum pesan disampaikan sudah bersikap curiga dan menentang komunikator.

STEREOTYPE

- Prasangka sosial bergandengan dengan stereotip yang merupakan gambaran atau tanggapan tertentu mengenai sifat-sifat dan watak pribadi orang atau golongan lain yang bercorak negatif.
- Stereotip mengenai orang lain atau itu sudah terbentuk pada orang yang berprasangka, meski sesungguhnya orang yang berprasangka itu belum bergaul dengan orang yang diprasangkainya.

MOTIVASI

- Semua tingkah laku manusia pada hakikatnya mempunyai motif tertentu.
- Motif merupakan suatu pengertian yang melingkupi semua penggerak, alasan-alasan atau dorongan-dorongan dalam diri manusia yang menyebabkan manusia berbuat sesuatu.
- Motif memberi tujuan dan arah pada tingkah laku manusia.

HAMBATAN SOSIAL KULTURAL

- Dalam hambatan sosial kultural, hambatan komunikasi akan lebih mendalam mengenai bagaimana budaya sosial seseorang menjadi salah satu hambatan dalam berkomunikasi.

HAMBATAN INTERAKSI VERBAL

- 1. Polarisasi**
- 2. Oreintasi Intensional**
- 3. Evaluasi Statis**
- 4. Indiskriminasi**

POLARISASI

- Polarisasi merupakan kecenderungan di dalam interaksi verbal untuk mengelompokkan individu, objek atau situasi tertentu ke dalam lawan kata yang ekstrim.
- Seperti misalnya baik menjadi buruk, sehat menjadi sakit dan lain sebagainya.
- Perubahan makna yang bergeser sangat drastis ini bisa berdampak pada proses komunikasi efektif.

Orientasi Intensional

Orientasi intensional merupakan sebuah perilaku dalam interaksi verbal dengan kecenderungan melihat ciri fisik yang menonjol dari diri individu.

Orientasi intensional ini tentu saja bisa menjadikan penyampaian dalam komunikasi massa menjadi kurang efektif.

Evaluasi Statis

Evaluasi stasis bisa digambarkan dengan kondisi dimana pada saat seorang komunikator memberikan informasi dan dianggap tidak menarik oleh komunikan, maka seterusnya komunikan tidak akan memberikan perhatian lebih dalam interaksi tersebut.

Ini adalah hambatan interaksi verbal dalam komunikasi massa yang bisa kita perhatikan ketika kita merasa jenuh dengan komunikasi yang terjadi.

Indiskriminasi

- Indiskriminasi merupakan bentuk “pemukulan rata” terhadap semua individu berdasarkan latar belakang yang dimiliki.
- Sikap ini tentu akan menimbulkan penilaian-penilaian tertentu bahkan sebelum komunikasi massa itu berlangsung.
- Indiskriminasi adalah hambatan yang sering terjadi dalam komunikasi massa.

KOMUNIKASI YANG EFEKTIF

- Ada beberapa hal yang harus diperhatikan dalam komunikasi, agar komunikasi dapat dikatakan efektif.

BAHASA

- Jika Anda menginginkan komunikasi yang sukses, pengirim pesan harus mempersiapkan pesan dalam bahasa penerima pesan.

KEBISINGAN

- Pada hal ini, kebisingan mengacu pada semua sifat yang mengganggu.
- Contohnya saja pesan Anda mengalami “bentrok” dengan pesan lain yang sama-sama harus diperhatikan. Jika si penerima mendapatkan banyak sekali memo setiap harinya, Anda harus memikirkan cara lain untuk mengirimkan pesan Anda.

TERLALU BERTELE-TELE

- Pembuka adalah penting, namun hendaknya jangan sampai membuat Anda menjadi lupa terhadap inti pesan yang ingin Anda sampaikan sehingga penerima mengalami kesulitan dalam mengidentifikasi pesan.

KESULITAN MENDENGAR

- Ada banyak sekali kesulitan mendengar di pihak penerima. Tekanan kerja, masalah pribadi, prioritas lain atau kelebihan komunikasi merupakan penyebab munculnya kesulitan mendengarkan.

KETIDAK PERCAYAAN

- Sebagian rasa tidak percaya tersebut bisa jadi disebabkan oleh pihak pengirim misalnya, jika Anda menandai semua surat Anda, “penting”, atau jika Anda tidak begitu terbuka dalam komunikasi sebelumnya.

EMOSI

- Emosi mempengaruhi komunikasi
- **Pertama**, situasi yang sarat emosi dapat menyebabkan terjadinya banyak kebisingan yang menyebabkan penyimpangan komunikasi.
- **Kedua**, cara paling efektif untuk membuat seseorang melakukan tindakan adalah melalui emosi mereka.