



NeuronWorks
international

MEMAHAMI KOMUNIKASI BERPENGARUH & TEKNIK YANG MENJADIKAN KOMUNIKASI BERKESAN

Neuronworks International Sdn Bhd

ISI KANDUNGAN



MEMAHAMI KOMUNIKASI BERPENGARUH DAN TEKNIK YANG MENJADIKAN KOMUNIKASI BERKESAN	03
PROSES KOMUNIKASI	04
JENIS-JENIS KOMUNIKASI	06
TEKNIK KOMUNIKASI BERPENGARUH	08
KOMUNIKASI PERSUASIF	10
KESIMPULAN	12



MEMAHAMI KOMUNIKASI BERPENGARUH DAN TEKNIK YANG MENJADIKAN KOMUNIKASI BERKESAN

Komunikasi merujuk kepada proses pertukaran maklumat atau idea antara dua atau lebih individu melalui simbol, bahasa, atau media lain. Proses ini amat penting dalam kehidupan kita seharian, sama ada dalam konteks peribadi, sosial, mahupun profesional. Melalui komunikasi, individu dapat memperoleh, menyampaikan, dan memahami informasi serta idea yang membentuk hubungan dan pengertian di antara mereka.

Tanpa komunikasi, interaksi manusia menjadi terhad dan sukar untuk mencapai matlamat mereka. Oleh itu, keupayaan untuk berkomunikasi dengan baik adalah penting dalam konteks profesional dan juga dalam hubungan peribadi atau sosial. Memahami kepentingan komunikasi dan memperbaiki keterampilan komunikasi kita adalah amat penting dalam kehidupan kita sehari-hari.

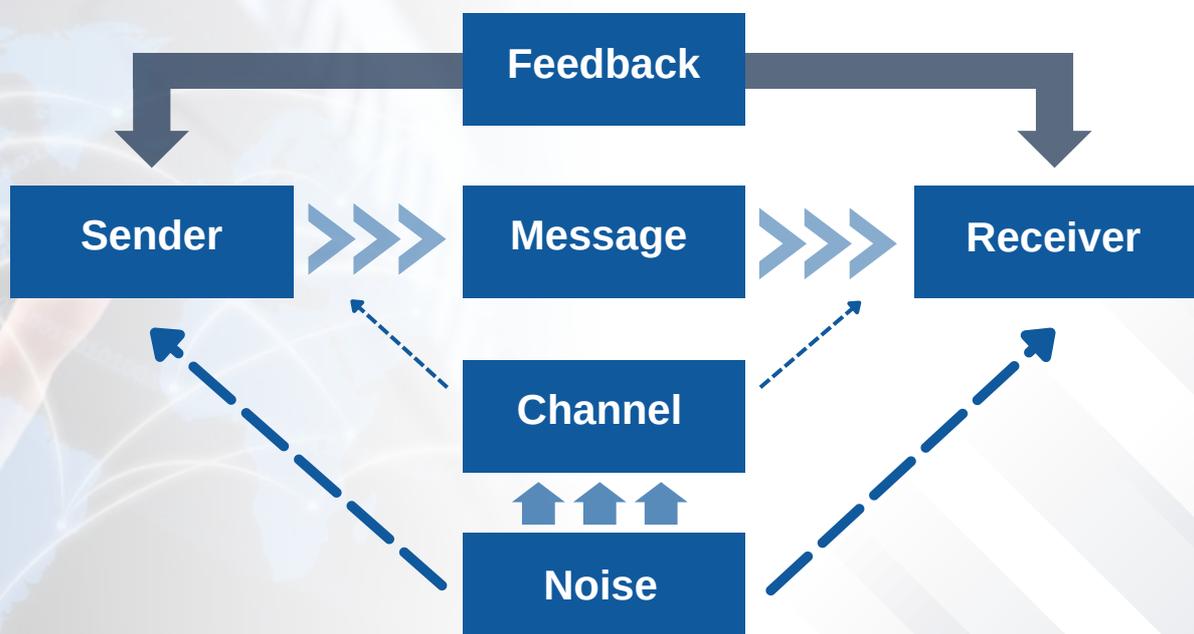
PROSES KOMUNIKASI

Setiap perkara dalam dunia ni mesti ada proses. Contoh, jika nak memasak, prosesnya adalah dengan menyediakan peralatan memasak, bahan-bahan masakan dan sebagainya. Jika kita nak mencari pekerjaan, kita perlu membuat permohonan, emel resume dan kemudian kita akan dipanggil untuk sesi temuduga dan seumpamanya. Jadi semua perkara melibatkan proses. Begitu juga dengan komunikasi.

Justeru jika kita faham proses komunikasi maka lebih mudah untuk kita mengurangkan miscommunication dan perbualan kita seharian dan semakin mudah untuk kita sampaikan hajat kita agar lebih mudah difahami oleh orang lain.

Bila kita sebut tentang proses komunikasi, terdapat 6 elemen penting yang perlu kita ketahui. 6 elemen tersebut adalah seperti berikut :

Sender Message Receiver Channel Feedback Noise



Sender

Merujuk kepada orang yang menyampaikan maklumat

Message

Merujuk kepada apa yang sedang disampaikan

Receiver

Merujuk kepada orang yang menerima maklumat

Feedback

Merujuk kepada apakah respon yang receiver berikan kepada sender.

Channel

Saluran untuk menyampaikan mesej tersebut. Contoh : Secara verbal, telefon, SMS, whatsapp, emel, surat, voice message dan seumpamanya

Noise

Gangguan yang mengganggu keseluruhan proses komunikasi.

Contohnya :

- Bunyi bising
- Keadaan bilik terlalu sejuk membuatkan orang tidak boleh fokus.
- Orang terlalu letih untuk menerima apa yang kita sampaikan.
- Distraction dari pihak ketiga
- Dan seumpamanya

Jika kita fahami keenam enam elemen dalam proses komunikasi, sebagai seorang sender, kita nak receiver memberikan feedback yang kita nak.

Contoh:

Jika kita minta staff kita datang awal, kita nak staff kita buat apa yang kita cakap (datang awal). Namun jika sekiranya mereka datang lambat (tidak memberikan respon seperti jangkaan kita), kita perlu ubah elemen yang ada dalam proses komunikasi. Mungkin kita boleh tukar channel. Jika sebelumnya kita hanya menggunakan komunikasi verbal, kali ini kita menggunakan surat.

Ataupun jika kita sampaikan nasihat kita di dalam keadaan panas terik, kita boleh ubah tempat kita supaya lebih selesa dan seumpamanya.



JENIS-JENIS KOMUNIKASI

Selain daripada proses komunikasi, terdapat juga jenis-jenis komunikasi yang perlu difahami, iaitu:

Komunikasi lisan

Komunikasi yang berlaku secara lisan di antara dua atau lebih individu. Contohnya termasuk berbual, berucap di depan khalayak ramai, atau perbualan melalui telefon.

Komunikasi bertulis

Komunikasi yang berlaku secara bertulis atau dalam bentuk tulisan. Contohnya termasuk e-mel, surat, atau memo.

Komunikasi bukan lisan

Komunikasi yang tidak melibatkan penggunaan bahasa lisan atau bertulis, tetapi melibatkan isyarat, tindakan, atau bahasa tubuh. Contohnya termasuk seni persembahan, bahasa isyarat, atau komunikasi non-verbal.

Komunikasi interpersonal

Komunikasi yang berlaku antara dua atau lebih individu secara langsung. Contohnya termasuk berbual secara langsung, bertukar-tukar e-mel, atau bersembang melalui telefon.

Komunikasi kumpulan

Komunikasi yang berlaku antara individu dalam kumpulan atau dalam konteks kelompok. Contohnya termasuk perhimpunan, mesyuarat, atau perbincangan kumpulan.

Komunikasi massa

Komunikasi yang melibatkan penghantaran maklumat kepada khalayak yang lebih luas, seperti melalui media massa seperti televisyen, radio, atau media sosial.

Dalam memahami komunikasi, penting untuk memerhatikan bahawa terdapat banyak faktor yang boleh mempengaruhi keberkesanan komunikasi, termasuk persekitaran fizikal, budaya, bahasa, keadaan emosi dan fisiologi individu, serta latar belakang atau pengetahuan tentang topik yang dibincangkan. Oleh itu, memahami komunikasi dan bagaimana ia berfungsi dapat membantu kita berkomunikasi secara lebih berkesan dengan orang lain.





TEKNIK KOMUNIKASI BERPENGARUH

Teknik untuk mempengaruhi seseorang dengan komunikasi dapat dibagi kepada beberapa kategori, antaranya:

Komunikasi persuasif

Teknik ini melibatkan penggunaan bahasa yang bersifat persuasif atau meyakinkan untuk mempengaruhi pendapat atau tindakan seseorang. Beberapa teknik yang dapat digunakan untuk komunikasi persuasif termasuk penggunaan fakta, statistik, contoh, analogi, atau testimonial untuk menguatkan hujah.

Komunikasi yang berfokus

Komunikasi yang berfokus pada kepentingan bersama. Teknik ini melibatkan fokus pada kepentingan bersama atau manfaat yang sama antara kedua belah pihak. Dengan cara ini, orang tersebut akan merasa diutamakan dan lebih cenderung untuk menerima maklumat atau tindakan yang disampaikan.

Pemilihan perkataan yang tepat

Pilihan perkataan yang tepat dapat mempengaruhi cara orang memahami dan bertindakbalas terhadap maklumat yang disampaikan. Oleh karena itu, memilih perkataan yang jelas, mudah difahami, dan tidak menyinggung perasaan seseorang dapat membantu mempengaruhi seseorang.

Komunikasi visual

Teknik ini melibatkan penggunaan gambar atau grafik untuk menjelaskan maklumat yang disampaikan. Penggunaan visual dapat membantu orang untuk memahami pesan dengan lebih mudah dan efektif.

Pendekatan emosi

Pendekatan emosi melibatkan penggunaan rasa untuk mempengaruhi seseorang. Teknik ini biasanya melibatkan penggunaan perkataan yang bersifat menyentuh, cerita yang menyentuh, atau penggunaan nada suara yang tepat untuk menekankan pentingnya maklumat yang disampaikan.





KOMUNIKASI PERSUASIF

Komunikasi persuasif adalah suatu bentuk komunikasi berpengaruh yang bertujuan untuk mempengaruhi pendapat, keyakinan, atau tindakan seseorang. Komunikasi persuasif seringkali digunakan dalam situasi-situasi seperti pembentangan, pidato, iklan, atau rundingan.

5 Teknik yang digunakan dalam komunikasi persuasif melibatkan:

PENYAMPAIAN HUJAH YANG MEYAKINKAN

Untuk mempengaruhi seseorang, sesuatu komunikasi perlu melibatkan hujah yang meyakinkan. Hujah ini harus didasarkan pada data, fakta, atau logik yang dapat membuat penerima percaya bahwa maklumat yang disampaikan itu benar atau penting.

MENYAMPAIKAN MAKLUMAT DENGAN JELAS & BERSTRUKTUR

Penting untuk menyampaikan maklumat dengan jelas dan berstruktur, untuk membolehkan penerima dapat mengikuti dan memahami dengan mudah. Maklumat yang disampaikan harus mudah difahami dan tidak terlalu rumit.

MEWUJUDKAN HUBUNGAN EMOSI

Komunikasi persuasif juga dapat mempengaruhi emosi seseorang. Oleh kerana itu, adalah penting untuk mewujudkan hubungan emosi dengan penerima. Cara yang baik untuk melakukannya adalah dengan menggunakan perkataan yang positif, membangkitkan perasaan simpati atau rasa persahabatan, atau memperlihatkan kepedulian terhadap masalah atau kepentingan yang sama.

MEMBANGKITKAN KEPERCAYAAN

Penerima akan lebih cenderung menerima maklumat yang disampaikan jika mereka merasa percaya terhadap orang yang menyampaikan maklumat tersebut. Oleh kerana itu, adalah penting untuk membina kepercayaan ketika berkomunikasi. Cara yang baik untuk melakukannya adalah dengan menyerlahkan diri sebagai ahli atau pakar dalam bidang tertentu atau dengan menunjukkan pengalaman dan pengetahuan yang relevan.

MENGGUNAKAN BAHASA TUBUH YANG TEPAT

Bahasa tubuh yang tepat dapat meningkatkan daya persuasif dari maklumat yang disampaikan. Penggunaan ekspresi wajah, gerakan tangan, atau postur tubuh yang tepat dapat membantu memperkuat maklumat yang disampaikan.

Namun, perlu diingat bahwa mempengaruhi seseorang melalui komunikasi harus dilakukan dengan penuh etika dan tanggungjawab. Komunikasi persuasif yang tidak beretika atau bersifat manipulasi dapat merugikan kedua belah pihak dan dapat menjejaskan perhubungan. Oleh kerana itu, adalah penting untuk selalu mengutamakan etika dan kejujuran dalam berkomunikasi

KESIMPULAN

Kesimpulannya, memahami komunikasi berpengaruh dan teknik-teknik yang membuat komunikasi berkesan adalah sangat penting dalam kehidupan kita sehari-hari. Proses komunikasi melibatkan elemen-elemen seperti **Sender, Receiver, Message, Channel, Feedback & Noise** perlu diambil kira untuk memastikan pesanan disampaikan dengan jelas dan difahami dengan betul.

Teknik-teknik seperti mendengar aktif, bertanya dengan bijak, menghindari prasangka, menggunakan bahasa tubuh yang sesuai, dan menghormati perbezaan individu dapat membantu meningkatkan keterampilan komunikasi. Selain itu, kesedaran terhadap faktor-faktor seperti emosi, budaya, dan latar belakang individu dapat membantu menjadikan komunikasi lebih berkesan dan mengurangkan konflik.

Dalam konteks profesional, komunikasi yang baik dapat membantu membangun hubungan kerja yang produktif dan sukses. Di sisi lain, dalam hubungan pribadi atau sosial, komunikasi yang efektif dapat membantu memperkuat ikatan emosional dan kepercayaan di antara individu. Oleh itu, memahami kepentingan komunikasi dan mengembangkan keterampilan komunikasi yang baik adalah penting untuk memastikan hubungan yang baik di antara individu dan untuk mencapai matlamat yang diinginkan.



NeuronWorks

i n t e r n a t i o n a l