

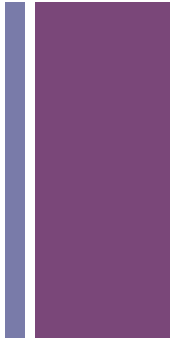


Communication Skill

<http://Ramakertamukti.wordpress.com>



Dalam mengambil simpati



- Apa motivasi anda?
- Apa target anda?
- Maka fokuslah pada target anda!
- Ingat2lah motivasi anda!
- Bekerja Cerdas & Sadar!
- Ada tanggungjawab yg harus diselesaikan,
- Takutlah pada Allah, BERANILAH!!!

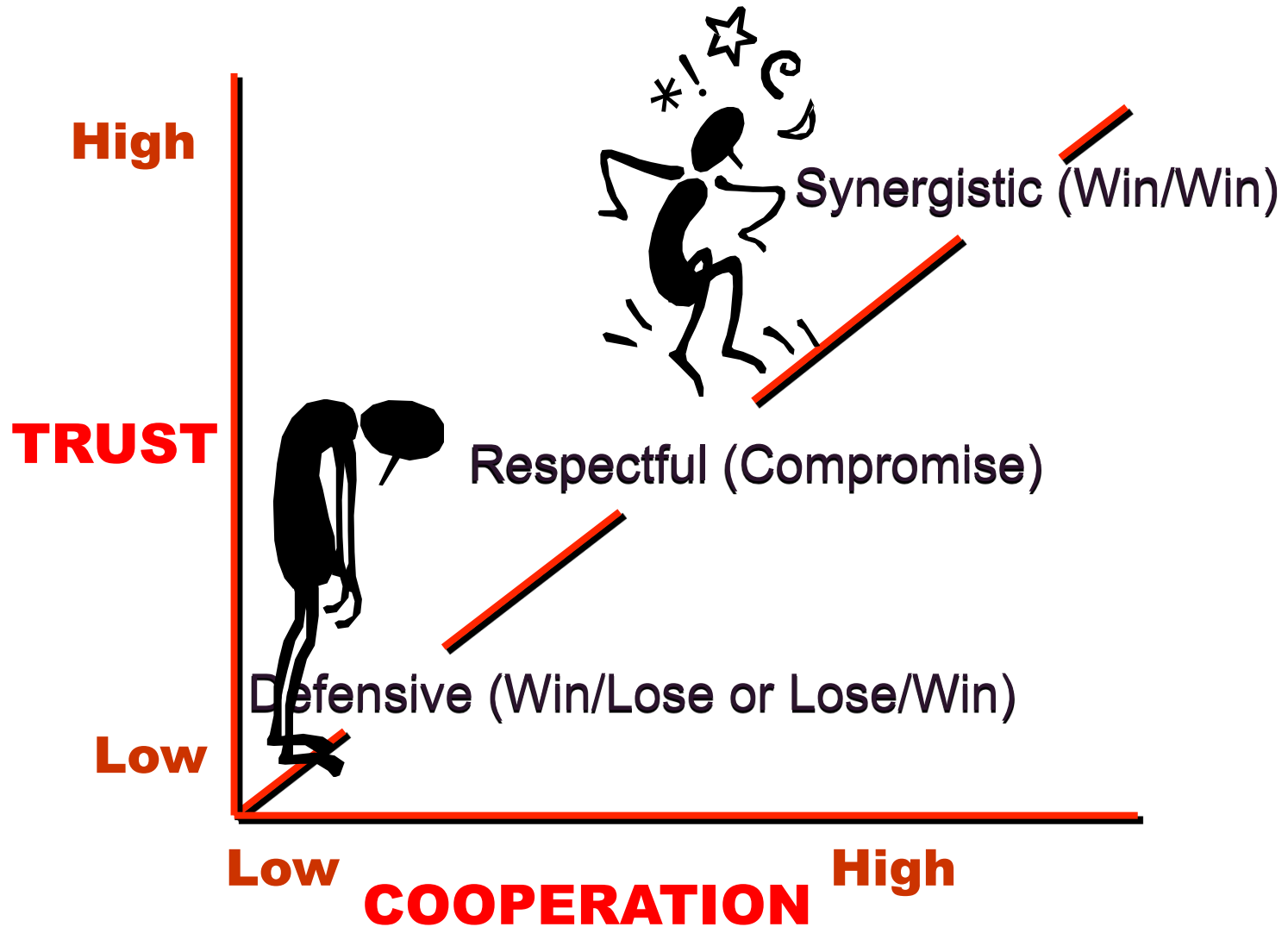
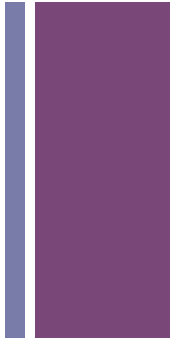


simpati adalah **NEGOSIASI**



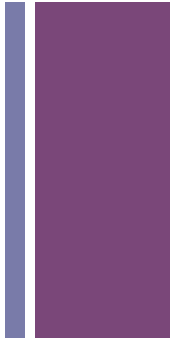
- Artinya ada hal2 yang harus dipertahankan, YAKNI TARGET ANDA!
- KOMUNIKASI adalah ALAT Negosiasi
- Dalam negosiasi, Anda bisa:
 - Win – Win
 - Win – Lose
- CARA ANDA BERKOMUNIKASI-LAH YG MENENTUKANNYA !!!

+ LEVELS OF COMMUNICATION

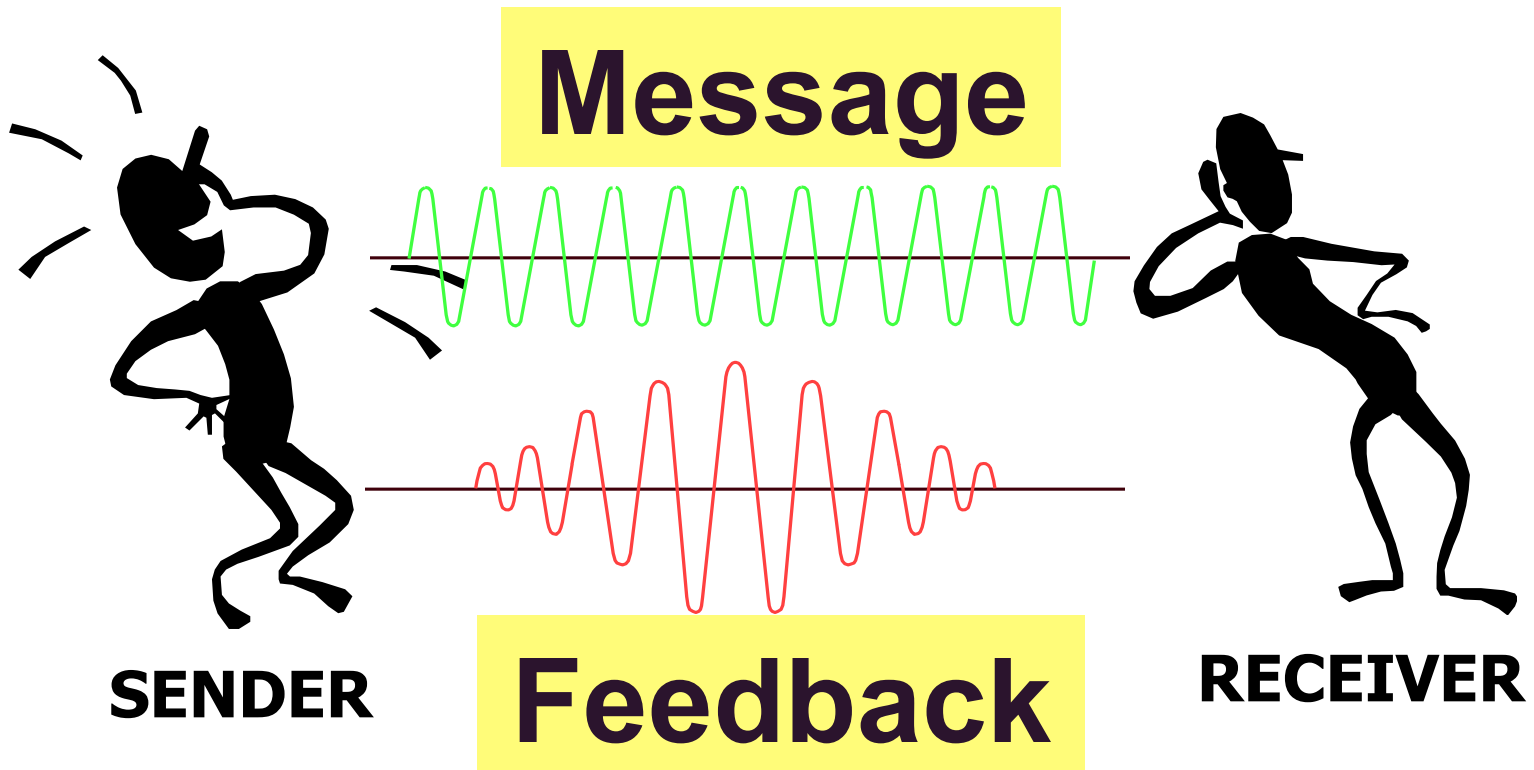




Apa itu komunikasi?



ELEMENTS of COMMUNICATION





Komunikasi Dakwah



DAKWAH



Menyeru

(QS. Ali Imron: 110, An Nahl: 125)



Berinteraksi dengan pihak lain

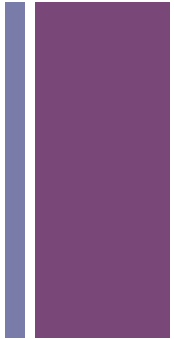


Berkomunikasi (75% dari waktu hidup)

- **Informasi**
- **Persuasi - agitasi**
- **Negosiasi**



Konsekuensinya ...



EFEKTIF & EFISIEN

Makna yg ditangkap penerima
Makna yg dimaksud pengirim

= 1

Aspek

- Pesan
- Pengirim
- Penerima

Poin Kritis

- Akurasi
- Skill*
- Skill*

Harapan

- Hikmah ...
- IMPACT*
- LISTEN*



Kunci 1: IMPACT



- Integrity** — Kepribadian yg jelas, *be your self*
- Manners** — Sikap: berempati, tak egois
- Personality** — Orisinalitas: gagasan & sikap, kaidah fikriyah & qiyadah fikriyah
- Appearance** — Tampilan: *be the best, not be asa*
- Consideration** — Pahami sudut pandang orang lain
- Tack** — Taktis: think before tack



Kunci 2: LISTEN



Look Interested

Tampakkan ketertarikan

Inquire with questions

Tahu dengan bertanya

Stay on track

Tetap pada pokok bicara

Test understanding

Uji pemahaman

Evaluate the message

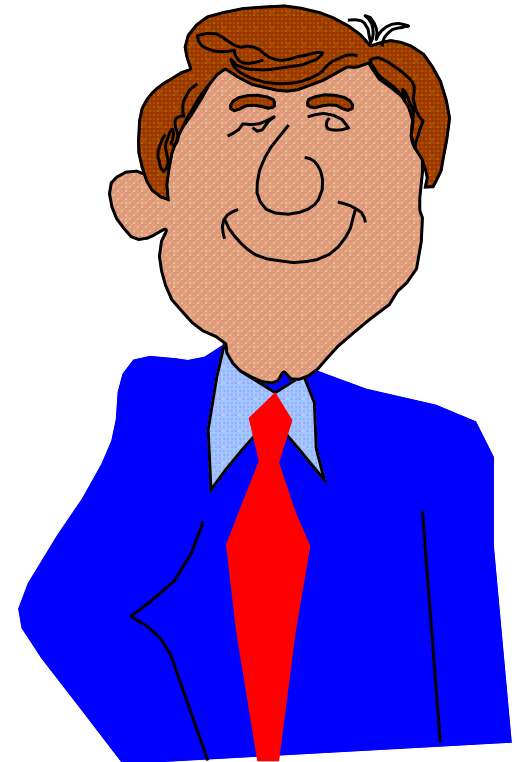
Evaluasi apa yg disampaikan

Neutralise your own feelings

Seimbangkan perasaan sendiri

Non Verbal Communication

- Ekspresi Wajah
- Tekanan Suara
- Gerak Tubuh / Gesture
- Posisi Tubuh / Posture
- Sikap Anda / Attitude



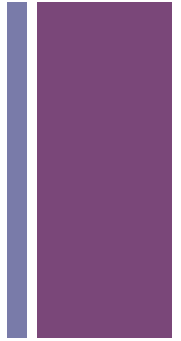
Listening Skill



- Konsentrasi & hindari pengalih-perhatian
- Ambil catatan, dgn ijin dulu, terutama jika isu yg dibicarakan kompleks
- Dengarkan dengan empati
- Dengarkan dgn cermat tiap kata2 kunci
- Hukumi dengan apa yg dibicarakan, bkn bagaimana ia membicarakannya
- Perhatian dengan komunikasi non-verbal
- Berikan semangat pada pembicara
- Ulangi pernyataan jika diperlukan



Hambatan2 Dalam Komunikasi



ENVIRONMENTAL

- Ketidaknyamanan Fisik

- Interupsi

- Kebisingan

VERBAL

- Bicara terlalu cepat

- Penggunaan Slang atau Jargon yg tidak diketahui

INTERPERSONAL

- Asumsi

- Persepsi

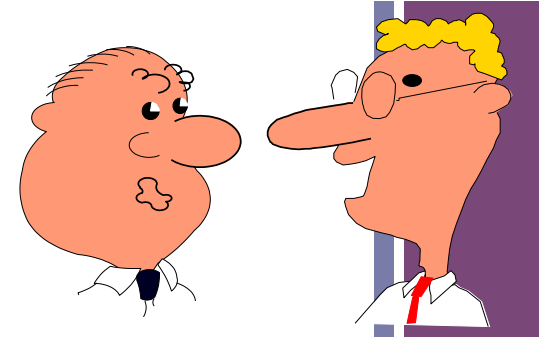
- Prasangka

+ Mengatasi Hambatan ... 1

- Lingkungan:
 - Pilih lokasi yang cocok bagi anda berdua
 - Rencanakan untuk berbicara ketika hanya ada sedikit peluang untuk interupsi



+ Mengatasi Hambatan ... 2



- Perkataan:
 - Ketahui apa yang ingin anda komunikasikan dan katakan dengan jelas-las-las
 - Cek kembali apa yang bersangkutan paham
 - Dengarkan lawan bicara baik-baik

- Antar individu:
 - Singkirkan asumsi atau bias
 - Waspada pada kemungkinan perbedaan persepsi
 - Cobalah mengekspresikan dengan alat komunikasi lain, seperti gambar atau analogi



Kesalahan yg biasa terjadi dlm Rekrutmen



- Tidak ada tindak lanjut; KNOW YOUR NEXT STEP
 - Buat Pihak lain tahu secara mendalam diri Anda, dan buat diri Anda tahu secara mendalam Pihak lain
- Tidak ada peningkatan / Up Grading
 - Yang anda hadapi adalah orang penting juga. Orang yang juga butuh bimbingan. Maka, upgrading itu diperlukan



Continued ...



- Tidak Ada Seleksi
 - Semua orang yang kita kenal memang penting artinya, tetapi tentulah harus ada seleksi mana yang penting dan mana yang belum (bukan Tidak) penting untuk kepentingan kita pada hari ini
 - Maksud dari seleksi orang bukanlah untuk membeda-bedakan dlm pengertian menghina / merendahkan (humiliate others) melainkan untuk kepentingan fokus, berpusat dan berkiblat hanya pada tujuan yang kita inginkan.
 - INTINYA: KNOW YOUR PRIORITY
- Ketiga masalah tadi dapat dijawab dgn sikap asertif dan empatis



Assertive



- *Assertive* merupakan bagaimana anda "memperhitungkan" keberadaan orang lain tanpa sedikitpun mengurangi perhitungan terhadap keberadaan anda dengan cara konstruktif dan *fair*
- Dengan pengakuan tersebut tidak berarti anda kehilangan "*standing of points*". Karena jika kehilangan, bukan lagi *assertive*, melainkan *permissive / aggressive*. Anda mengatakan YA atau TIDAK dengan alasannya masing-masing. Tetapi jangan lupa bahwa pendirian anda tersebut diungkapkan dengan cara yang polite but firm.
- Sikap *assertive* akan menempatkan anda pada posisi untuk dihormati, bukan untuk dimanfaatkan. Bedanya sangat tipis



EMPATI



- EMPATI adalah kemampuan kita dalam menyelami perasaan orang lain tanpa harus tenggelam di dalamnya
- EMPATI adalah kemampuan kita dalam meresponi keinginan orang lain yang tak terucap
- Caranya:
 - Understanding Others; Paham masalahnya
 - Service Orientation, Nilai Pelayan Tuhan
 - Developing others, Anda sedang berdakwah
 - Ambil manfaat dari perbedaan, bukan konflik
 - Political Awareness; Pahami aturan main yg tertulis & tidak