

**NAMA : SAHDAN**  
**NIM : 191910045**

---

### **TUGAS KOMUNIKASI ANTARPRIBADI**

#### **Apa yang dimaksud komunikasi yang baik?**

Jawaban:

Menurut opini saya, komunikasi yang baik adalah komunikasi menggunakan bahasa yang mudah dipahami oleh lawan bicara kita.

#### **Berikan contoh, kaitkan dengan teori pendukung!**

Jawaban:

1. Berbicara efektif. Berbicara efektif artinya tidak bertele-tele, tidak berputar-putar untuk menyampaikan suatu poin pembicaraan. ...
2. Berbicara penuh motivasi. Komunikasi yang terjalin dan sampai kepada lawan bicara haruslah yang bersifat mendorong. ...
3. Berbicara untuk mendapat perhatian. ...
4. Berbicara melalui keinderaan.

Teori pendukung:

Teori pendukung nya ialah teori norma dan budaya ,teori ini beranjak dari pada pengaruh media massa yang kuat mengenai suatu hal. Hal tersebut dapat mempengaruhi kondisi sosial budaya dalam masyarakat. Pesan dari media massa mampu mengubah norma yang sudah ada dalam masyarakat, disisi lain juga mampu memperkuat norma yang ada dalam masyarakat. Lebih dari itu, mampu menciptakan norma baru dalam masyarakat.

Nama : Sherin Arini

Nim : 191910052

Kelas : IK3A

## Komunikasi Antarpribadi

1. Komunikasi yang baik itu seperti apa?
2. Berikan contoh, kaitkan dengan teori pendukung

Jawab:

1. - berbicara secara efektif atau tidak bertele-tele.  
- berbicara dengan motivasi sehingga bersifat mendorong.  
- berbicara agar dapat perhatian agar apa yang kita sampaikan tepat sasaran dengan lawan bicara kita.  
- dan berbicara dengan indra atau menatap mata lawan bicara.
2. Komunikasi dilakukan secara langsung atau tatap muka tanpa batas tertentu. Contoh komunikasi lisan, seperti berbicara antara dua orang atau lebih, wawancara, diskusi, rapat, presentasi, seminar, dll.

NAMA : VIRA YUNIZKA

KELAS : IK3A

NIM : 191910014

KOMUNIKASI YANG BAIK ITU SEPERTI APA ?

BERIKAN CONTOH, KAITKAN DENGAN TEORI PENDUKUNG.

Jawab :

Komunikasi yang baik itu seperti saat berbicara kepada seseorang untuk bisa menyusun kata-kata yang keluar dari mulut kita menjadi sebuah informasi yang dapat dimengerti, berguna dan menarik bagi orang lain. Komunikasi yang jelas akan membuat orang lain memperhatikan dan menghargai apa yang kita bicarakan.

### **Teori Procced View**

Teori ini merupakan teori komunikasi yang merupakan salah satu teori dari pengembangan diri dalam individu seseorang. Teori ini merupakan teori komunikasi yang dilihat dari kualitas pribadi. Siapa yang berbicara, dialah yang didengar. Semakin ia berkualitas, semakin banyak orang yang mendengarkan. Sehingga teori ini memerlukan kualitas pribadi terlebih dahulu untuk melanjutkan komunikasinya agar banyak orang yang mendengarkan. Biasanya, teori ini berhubungan dengan kepercayaan pada seseorang. Semakin banyak orang yang percaya dengan orang tersebut, maka semakin banyak orang yang mendengarkan.

**contoh dari teori yang bersangkutan** Seperti halnya pada Mario Teguh yang berbicara, maka akan banyak orang yang mendengarkan, karena mario tegu telah memiliki skill yang sangat bagus dalam merangkai kata dan mudah di mengerti memberikan informasi yang iya sampaikan karena itu juga orang bnyak yang mendengarkan ia bebicara . teori *procced view* ini dilihat dari siapa yang berbicara.

Nama : Alisya Maharani

NIM : 191910027

Tugas Pertemuan ini :

KOMUNIKASI YANG BAIK ITU SEPERTI APA ?

BERIKAN CONTOH, KAITKAN DENGAN TEORI PENDUKUNG.

**Jawab:**

Menurut saya komunikasi yang baik adalah disaat komunikator menyampaikan pesannya dengan cara yang bisa dipahami oleh komunikan,dan saat komunikator merasa senang menyampaikan informasinya dan begitu pula komunikan yang merasa senang setelah disampaikannya informasi tersebut.

Teori yang mendukung :

Teori interaksi simbolik : Dalam teori ini merupakan suatu hubungan komunikasi antar individu yang saling keterkaitan atau menguntungkan. Jika komunikator merasa untung menyampaikan informasinya dan komunikan juga merasa untung dengan komunikasi tersebut, maka dapat dikatakan bahwa teori ini berhasil dilakukannya.

**Nama : Anggeres Monika**

**Kelas : IK3A**

**Mata Kuliah : Komunikasi Antar Pribadi**

**komunikasi yang baik itu seperti apa**

**Berikan contoh, kaitkan dengan teori pendukung**

**Jawab**

Cara berkomunikasi dengan baik adalah berbicara efektif tidak bertele-tele dalam menyampaikan suatu poin pembicaraan hingga yang dibicarakan itu singkat, padat, dan jelas. berbicara dengan penuh motivasi agar adanya dorongan/penyemangat dalam berkomunikasi hingga komunikasi itu sendiri mendapat penilaian yang baik bagi pendengar dan pembicara. lebih jelasnya lagi komunikasi yang paling baik itu ialah berkomunikasi secara langsung karna walaupun berkomunikasi melalui online lebih praktis, tetapi tetap saja membuat penyampaian informasi menjadi sulit dimengerti apalagi sering sekali menimbulkan kesalahpahaman, maka dari itu komunikasi secara tatap muka lebih efektif.

**contohnya guru yang mengajar siswa-siswinya** dikelas merupakan bentuk komunikasi dari teori pendukung mengapa dikaitkan dengan teori pendukung karna interaksi yang dilakukan guru akan diterima langsung oleh siswa-siswi dikelas tanpa menggunakan media dan tidak memiliki jarak.

Nama : Anggun

Nim : 191910043

Kelas : IK3A

Soal.

Komunikasi YANG BAIK ITU SEPERTI APA ?

BERIKAN CONTOH, KAITKAN DENGAN TEORI PENDUKUNG.

Jawab : komunikasi yang baik itu adalah berkomunikasi secara jelas sopan dan menghargai lawan bicara dengan mendengarkan terlebih dahulu

Contohnya: saat melakukan musyawarah, dan menyuarakan pendapat

Nama : Athallah Deva Pramonoputra

Kelas : IK3A

NIM : 191910039

Komunikasi yang baik itu seperti apa?

1. Memberikan perhatian penuh kepada lawan bicara.  
Jika pendengar kita merupakan salah satu skala prioritas, maka ada baiknya kita berusaha untuk meluangkan waktu untuk berbicara. Kita beri perhatian penuh terhadap lawan bicara. Sedapat mungkin kita menghindari perhatian kita terpecah karena kita memikirkan hal yang lain.
2. Mengakui pikiran, gagasan, atau perasaan orang lain terlebih dahulu.  
Maksudnya adalah perlihatkan kesiapan kita untuk mendengarkan dengan menyadari dan mendengar pikiran, gagasan, dan perasaan orang lain. Pemberian komentar mengindikasikan bahwa kita menyadari validitas perasaan orang lain.
3. Berbicaralah dengan cara yang dapat diterima oleh orang lain.  
Ketika kita berhadapan dengan orang yang baru kita kenal, maka kita harus bisa berbicara dengan menggunakan kata-kata, nada suara, dan infleksi yang tepat. Meskipun begitu, potensi tidak diterimanya pesan dengan baik oleh orang yang kita tuju juga sangat besar. Jika kita melihat reaksi yang tidak sesuai, maka kita bisa dengan segera mengidentifikasi sumber kesalahpahaman dan menyatakan kembali pesan yang ingin kita sampaikan dengan cara yang dapat diterima oleh orang yang bersangkutan.
4. Berbicara dengan pelan.  
Ketika kita berinteraksi dengan orang lain maka kita harus berbicara dengan pelan, tidak perlu keras-keras, dan tidak terburu-buru. Hal ini agar orang lain mengerti dan memahami apa yang menjadi maksud dan tujuan kita berkomunikasi.
5. Mengutarakan apa yang kita maksudkan dalam kata-kata yang berbeda.  
Sebuah komponen terpenting dan terkuat dari mendengarkan secara aktif adalah refleksi atau dikenal sebagai parafrase. Parafrase membiarkan orang lain mengetahui bahwa kita berusaha untuk mengerti atau memahami. Parafrase juga mengklarifikasi komunikasi dan memperlambat proses percakapan. Cara melakukan parafrase adalah dengan mengulangi

apa yang dikatakan oleh orang lain dengan menggunakan kata-kata sendiri tanpa memberikan penambahan apapun.

6. Memberikan pertanyaan terbuka.

Pertanyaan dapat diberikan ketika kita memerlukan pertolongan saat merasa tidak mengerti dengan apa yang dibicarakan. Kita dapat melakukannya melalui uji penafsiran tentang apa yang dikatakan oleh orang lain. Caranya adalah dengan memberikan pertanyaan terbuka yang relevan dan biasanya dimulai dengan “apa”, “bagaimana”, “tolong jelaskan”, atau “gambarkan”.

7. Menyusun intisari dan melakukan klarifikasi.

Kita mengumpulkan semua hal yang telah kita dengar dan memastikan bahwa kita memahami apa yang dimaksud oleh orang lain. Hal ini menghindari kita dari persepsi selektif. Ketika kita melakukan persepsi secara selektif, maka kita telah mengharapakan orang lain untuk bereaksi dalam cara tertentu seperti berdasarkan pengalaman masa lalu, atau berdasarkan cara kita bereaksi. Kemudian kita memberikan respon terhadap reaksi yang sebelumnya telah ditentukan bukan yang sebenarnya. Hal ini tidak membantu dan komunikasi yang terjadi adalah komunikasi yang tidak jelas. Menjadi jelas dapat membantu orang lain mengklarifikasi berbagai pilihan yang mungkin.

8. Memberikan pendapat.

Hal ini dilakukan dengan memberikan pertanyaan apakah orang yang bersangkutan memiliki keinginan untuk mendengar pendapat kita atau tidak. Jika orang yang bersangkutan tidak menginginkannya, maka kita jangan memberikan pendapat.



Nama : Bahrul Adian

NIM : 191910042

Tugas Pertemuan ini :

KOMUNIKASI YANG BAIK ITU SEPERTI APA ?

BERIKAN CONTOH, KAITKAN DENGAN TEORI PENDUKUNG.

Menurut saya komunikasi yang baik adalah saat komunikasi mendengarkan dengan baik informasi yang disampaikan oleh komunikator dan mengerti apa yang disampaikan.

Teori pendukung : Teori Proceed View

Teori ini merupakan teori komunikasi yang merupakan salah satu teori dari pengembangan diri dalam individu seseorang. Teori ini merupakan teori komunikasi yang dilihat dari kualitas pribadi. Seperti halnya pada Mario Teguh yang berbicara, maka akan banyak orang yang mendengarkan. Dengan kata lain, teori proceed view ini dilihat dari siapa yang berbicara. Siapa yang berbicara, dialah yang didengar. Semakin ia berkualitas, semakin banyak orang yang mendengarkan. Sehingga teori ini memerlukan kualitas pribadi terlebih dahulu untuk melanjutkan komunikasinya agar banyak orang yang mendengarkan. Biasanya, teori ini berhubungan dengan kepercayaan pada seseorang. Semakin banyak orang yang percaya dengan orang tersebut, maka semakin banyak orang yang mendengarkan.

Nama : Bayu Santoso  
Kelas : IK 3A  
Nim : 191910004  
M.K. : Komunikasi Antarpribadi

**Soal :**

**KOMUNIKASI YANG BAIK ITU SEPERTI APA ?  
BERIKAN CONTOH, KAITKAN DENGAN TEORI PENDUKUNG.**

**Jawab :**

Komunikasi yang baik bisa diartikan tidak bertele-tele, tidak berputar-putar atau berbelit-belit untuk menyampaikan suatu poin pembicaraan. Cepat, tepat, lugas dan harus bisa dimengerti oleh lawan bicara kita.

Contoh:

kasus Ahok menistakan agama , disini kaum mayoritas beropini bahwa Ahok benar-benar menista agama sedangkan kaum minoritas beropini sebaliknya , dan disini opini kaum mayoritas menekan opini minoritas sehingga muncul pendapat umum bahwa Ahok benar-benar menistakan agama , sehingga kaum minoritas sendiri menjadi ragu untuk menyuarakan pendapatnya , dan opini kaum mayoritaslah yang diterima oleh masyarakat umum.

Teori pendukung - **Teori Spiral Keheningan (*Spiral of Silence Theory*)**

Teori yang diperkenalkan oleh **Elisabeth Noelle-Neumann** (1974) menggambarkan hubungan efek media terhadap pembentukan opini publik dan pola perilaku demokratis. Frasa "spiral of silence" mengacu pada bagaimana orang-orang yang cenderung untuk tetap diam ketika mereka merasa pandangannya merupakan minoritas. Setiap individu yang melihat opininya sendiri diterima akan mengekspresikannya.

Sementara itu, mereka yang berpikir dirinya sebagai minoritas akan menekan pandangannya. Para innovator dan agen perubahan tidak takut dalam menyuarakan pendapat yang berbeda sebagaimana mereka tidak takut terhadap isolasi.



Nama : Dandy Dwi Putra Handho  
Kelas : IK3A  
NIM : 191910032

**Soal:**

Komunikasi yang baik itu seperti apa?

**Jawab:**

1. **Memberikan perhatian penuh kepada lawan bicara.** Jika pendengar kita merupakan salah satu skala prioritas, maka ada baiknya kita berusaha untuk meluangkan waktu untuk berbicara. Kita beri perhatian penuh terhadap lawan bicara. Sedapat mungkin kita menghindari perhatian kita terpecah karena kita memikirkan hal yang lain.
2. **Mengakui pikiran, gagasan, atau perasaan orang lain terlebih dahulu.** Maksudnya adalah perlihatkan kesiapan kita untuk mendengarkan dengan menyadari dan mendengar pikiran, gagasan, dan perasaan orang lain.
3. **Berbicaralah dengan cara yang dapat diterima oleh orang lain.** Ketika kita berhadapan dengan orang yang baru kita kenal, maka kita harus bisa berbicara dengan menggunakan kata-kata, nada suara, dan infleksi yang tepat. Meskipun begitu, potensi tidak diterimanya pesan dengan baik oleh orang yang kita tuju juga sangat besar.
4. **Berbicara dengan pelan.** Ketika kita berinteraksi dengan orang lain maka kita harus berbicara dengan pelan, tidak perlu keras-keras, dan tidak terburu-buru. Hal ini agar orang lain mengerti dan memahami apa yang menjadi maksud dan tujuan kita berkomunikasi.
5. **Memberikan pertanyaan terbuka.** Pertanyaan dapat diberikan ketika kita memerlukan pertolongan saat merasa tidak mengerti dengan apa yang dibicarakan. Kita dapat melakukannya melalui uji penafsiran tentang apa yang dikatakan oleh orang lain. Caranya adalah dengan memberikan pertanyaan terbuka yang relevan dan biasanya dimulai dengan “apa”, “bagaimana”, “tolong jelaskan”, atau “ gambarkan”.
6. **Memberikan pendapat.** Hal ini dilakukan dengan memberikan pertanyaan apakah orang yang bersangkutan memiliki keinginan untuk mendengar pendapat kita atau tidak.
7. **Menggunakan referensi yang dikenal.** Maksudnya itu adalah mempelajari tentang latar belakang profesional, hobi, gaya hidup, keluarga, dan lain-lain dari lawan bicara. Caranya adalah dengan menggunakan metafora dan bercerita yang menghubungkan berbagai konsep dengan pengalaman hidup mereka.

**Nama : Fikri Irawan**

**Kelas : IK3A**

**Nim : 191910019**

**KOMUNIKASI YANG BAIK ITU SEPERTI APA ?**

**BERIKAN CONTOH, KAITKAN DENGAN TEORI PENDUKUNG.**

### **Cara berkomunikasi yang baik**

Berikut adalah beberapa tips yang bisa Anda coba sebagai cara berkomunikasi yang baik.

- **Diam dan dengarkan**

Saat sedang berbicara dengan orang lain, Anda tidak hanya perlu membuka mulut, tetapi juga telinga. Saat lawan bicara sedang mengutarakan pemikirannya, jangan memotongnya tetapi diam dan dengarkan kalimat yang diucapkan. Hal ini bukan hanya membuat Anda bisa berkonsentrasi mendengarkan apa yang dikatakan oleh lawan bicara Anda, tetapi juga membuatnya merasa dihargai.

- **Fokus saat sedang mendengarkan**

Cara berkomunikasi yang baik merupakan gabungan dari mendengarkan dan menanggapi, tetapi seringkali Anda mungkin kurang melatih kemampuan mendengarkan Anda. Anda mungkin pernah menyadari bahwa Anda sering melamun saat seseorang sedang berbicara. Padahal, mendengarkan lawan bicara berarti benar-benar fokus pada apa yang dibicarakan dan tidak memikirkan hal-hal lainnya.

- **Cari tahu apa yang sebenarnya ingin sampaikan**

Terkadang orang lain belum tentu bisa memberitahukan isi pikiran dan perasaan dengan lancar. Salah satu cara berkomunikasi yang baik adalah mencari tahu apa yang sebenarnya ingin disampaikan oleh lawan bicara Anda. Anda dapat meminta lawan bicara untuk mengulang kembali perkataannya lebih jelas ataupun menanyakan bagian ucapannya yang tidak dimengerti.

- **Perhatikan gestur tubuh lawan bicara**

Berkomunikasi dengan orang lain juga meliputi memperhatikan gestur tubuh dari lawan bicara Anda. Hal ini penting karena sebagian besar komunikasi kita menggunakan bentuk non-verbal. Gestur tubuh orang lain dapat menampilkan bagaimana pemikiran atau perasaan lawan bicara terhadap Anda. Misalnya, melipat lengan menunjukkan bahwa lawan bicara merasa defensif atau kurangnya kontak mata menandakan bahwa orang tersebut tidak tertarik melanjutkan pembicaraan dengan Anda. Jangan lupa untuk memperhatikan juga gestur tubuh Anda, karena lawan bicara juga dapat menganalisis Anda melalui gestur tubuh yang ditampilkan.

- **Terbuka dan jujur**

Salah satu kunci cara berkomunikasi yang baik adalah dengan menjadi terbuka dan jujur dalam menyampaikan pemikiran serta perasaan Anda. Tidak mengungkapkan yang sebenarnya tidak hanya merusak kepercayaan orang lain terhadap Anda, tetapi juga membuat orang lain tidak ingin terbuka dan berbicara lagi dengan Anda. Bila Anda baru saja berkenalan dengan orang baru, sampaikan saja hal-hal benar yang memang tidak masalah jika diberitahukan kepada orang lain daripada mengarang-ngarang kisah hidup yang tidak benar.

- **Menghargai apa yang disampaikan**

Selalu hargai tiap perkataan, pemikiran, perasaan, maupun masukan dari orang lain, karena semua orang memiliki perspektifnya masing-masing. Jangan hanya menuntut agar pendapat Anda dihargai, tetapi hargailah juga pendapat orang lain.

- **Sisipkan humor**

Anda tidak perlu menjadi orang yang lucu atau selalu melontarkan lelucon, tetapi Anda dapat sesekali menyisipkan humor ke dalam percakapan dengan orang lain untuk membuat diskusi menjadi lebih menyenangkan. Untuk menambah perbendaharaan humor, Anda bisa membaca buku atau menonton film dan video komedi.

- **Mencari solusi jika ada masalah**

Saat ada masalah, jangan saling menyalahkan. Cara berkomunikasi yang baik berpusat pada mencari solusi yang terbaik dan melakukannya. Fokus pada pemecahan masalah dan berbaiklah setelah konflik selesai, seperti meminta maaf, berpelukan, dan sebagainya.

- **Jangan terbawa emosi**

Mudah untuk terbawa emosi saat Anda sedang berdebat atau berdiskusi dengan sengit. Namun, membicarakan suatu hal dengan emosi justru tidak akan memberikan jalan keluar, Anda justru akan terus mengeluhkan atau menekankan pemikiran yang dimiliki.

- **Pusatkan pada masalah yang dibahas**

Terkadang Anda dan lawan bicara yang sudah terbawa emosi akan terus komplain dengan satu sama lainnya dan malah membahas masalah lain yang tidak berhubungan dengan fokus masalah saat itu. Pastikan bahwa Anda tidak melenceng dari masalah yang sedang dibahas. Jika lawan bicara membahas perkara yang lain, sampaikan kepadanya untuk fokus pada masalah yang sedang dihadapi sekarang ini.

- **Jangan takut kompromi**

Saat sedang dalam perdebatan atau diskusi, Anda akan cenderung mempertahankan pendapat yang dimiliki karena merasa bahwa pemikiran tersebutlah yang benar. Namun, Anda juga harus paham bahwa tidak semua orang memiliki perspektif yang sama. Cara berkomunikasi yang baik mampu mempertahankan suatu hubungan, karenanya jangan takut untuk berkompromi atau mencari jalan tengah yang dapat mentoleransi pendapat masing-masing orang.

- **Ingat bahwa Anda tidak dapat mengendalikan orang lain**

Jangan memaksa orang lain ketika jalan kompromi tidak tercapai. Orang lain tidak bisa mengendalikan Anda begitupun juga Anda yang tidak dapat mengatur orang lain. Ketika solusi tidak didapatkan dan lawan bicara tetap ngotot, maka tidak ada salahnya untuk membahas masalah tersebut di lain waktu atau memutuskan untuk melakukannya dengan cara masing-masing.

## **CONTOH :**

Ketika dosen menjelaskan materi, ada baiknya kita mendengarkan dan menyimak apa yang beliau sampaikan sehingga ketika dpaham apa yg beliau sampaikan, saling menghargai saat orang lain berbicara itu merupakan salah satu bentuk interaksi komunikasi yang baik 😊



Tugas Pertemuan ini :

KOMUNIKASI YANG BAIK ITU SEPERTI APA ?

BERIKAN CONTOH, KAITKAN DENGAN TEORI PENDUKUNG

Jawab :

1. Teori Operant Conditioning (Skinner)

Teori ini pertama kali dikemukakan oleh Skinner (1904-1990). Skinner menganggap penghargaan dan motivasi adalah dua faktor penting dalam pembelajaran. Tak hanya itu, Skinner berpendapat bahwa tujuan psikologi dalam komunikasi adalah untuk mengontrol tingkah laku.

Contoh pada teori ini : seorang guru memberikan penghargaan hadiah atau nilai tinggi yang bertujuan agar anak menjadi lebih rajin. Di sisi lain, Operant conditioning merupakan suatu proses pemberian motivasi terhadap suatu perilaku yang kemudian mengakibatkan perilaku tersebut dapat terulang atau menghilang sesuai keinginan. Kemudian, Operant conditioning menjamin respon terhadap stimuli. Bila tidak ada tanda – tanda keberadaan stimuli, maka guru tidak bisa membimbing siswa untuk mengarahkan perilakunya. Dalam proses ini, guru mempunyai peran untuk mengontrol dan membimbing siswa dalam suatu proses belajar. Hal ini bertujuan untuk mencapai tujuan belajar yang diinginkan.

Terdapat beberapa Prinsip belajar Skinners, diantaranya:

- ❖ Hasil belajar harus segera disampaikan pada siswa. Jika salah dibenarkan jika benar diberi motivasi.
- ❖ Proses belajar harus mengikuti pola dari yang belajar. Materi pelajaran digunakan sebagai sistem modul.
- ❖ Dalam proses pembelajaran, lebih mementingkan aktivitas sendiri, sedangkan hukuman tidak berlaku. Untuk itu, lingkungan perlu di modifikasi untuk menghindari hukuman.

- ❖ Tingkah laku yang sesuai dengan keinginan pendidik layak diberikan penghargaan, dan sebaliknya.
- ❖ Dalam pembelajaran menggunakan shopping.

## 2. Menaruh perhatian kepada berbagai petunjuk nonverbal.

Sebagian besar komunikasi yang kita lakukan dengan orang lain bukanlah apa yang kita katakan namun bagaimana kita mengatakannya. Komunikasi nonverbal meliputi bahasa tubuh, nada suara, kontak mata, dan seberapa jauh jarak ketika kita berkomunikasi dengan orang lain. Belajar cara berkomunikasi dengan baik berarti kita belajar bagaimana membaca berbagai petunjuk seperti kita mendengar apa yang dikatakan oleh orang lain.

Perlu diperhatikan juga bahwa ketika kita memperhatikan berbagai petunjuk nonverbal yang disampaikan oleh orang lain, kita juga jangan melupakan berbagai petunjuk nonverbal yang kita berikan untuk orang lain. Ketika berkomunikasi dengan orang lain, kita juga harus membuat dan mengelola kontak mata, menjaga posisi tubuh tetap netral, menjaga nada suara, dan duduk di depan atau di hadapan orang tersebut ketika berbicara dengan mereka.

Toeri pendung Berelson dan Stainer,

Komunikasi adalah proses penyampaian informasi, gagasan, emosi, keahlian dan lain-lain.

Melalui penggunaan simbol-simbol seperti kata-kata, gambar-gambar, angka-angka dan lain-lain.

## 3. Berbicara efektif

Berbicara efektif artinya tidak bertele-tele, tidak berputar-putar untuk menyampaikan suatu poin pembicaraan. Cepat, tepat, lugas dan dapat dimengerti oleh lawan bicara kita. Berbicara efektif membuat lawan bicara kita akan fokus pada setiap hal yang kita sampaikan dan dapat mempengaruhi langsung ke dalam pikirannya.

Teori pendukung Everett M. Rogers dan Lawrence Kincaid (1981: 18)

menyatakan bahwa komunikasi adalah suatu proses dimana dua orang atau lebih membentuk atau melakukan pertukaran informasi antara satu sama lain yang pada gilirannya terjadi saling pengertian yang mendalam.

4. Berbicaralah dengan cara yang dapat diterima oleh orang lain.

Ketika kita berhadapan dengan orang yang baru kita kenal, maka kita harus bisa berbicara dengan menggunakan kata-kata, nada suara, dan infleksi yang tepat. Meskipun begitu, potensi tidak diterimanya pesan dengan baik oleh orang yang kita tuju juga sangat besar. Jika kita melihat reaksi yang tidak sesuai, maka kita bisa dengan segera mengidentifikasi sumber kesalahpahaman dan menyatakan kembali pesan yang ingin kita sampaikan dengan cara yang dapat diterima oleh orang yang bersangkutan.

Teori pendukung Everett M. Rogers dan Lawrence Kincaid (1981: 18)

menyatakan bahwa komunikasi adalah suatu proses dimana dua orang atau lebih membentuk atau melakukan pertukaran informasi antara satu sama lain yang pada gilirannya terjadi saling pengertian yang mendalam.

**Soal:**

KOMUNIKASI YANG BAIK ITU SEPERTI APA ?  
BERIKAN CONTOH, KAITKAN DENGAN TEORI PENDUKUNG.

**Jawaban :**

- > Komunikasi yang baik itu adalah adanya respon, jawaban, timbal balik, feedback antara komunikator dengan komunikan.
- > **Contohnya :** Salah satu seorang mahasiswa pendemo memberikan aspirasinya kepada pemerintah dengan cara yang baik dan dilakukan seksama, dan perwakilan dari pemerintah mendengarkan aspirasi tersebut dengan teliti sehingga dia bisa merespon atau memberikan feedback kepada mahasiswa pendemo, tentu saja dilakukan dengan baik dan seksama.
- > **Teori pendukung :** Teori Komunikasi Behaviorisme, Teori ini dikembangkan oleh ilmuan asal Amerika Serikat bernama Jhon B. Watson (1878 – 1958). Menurut Teori Behaviorisme ini mencakup semua perilaku, termasuk tindakan balasan atau respon terhadap suatu rangsangan atau stimulus. Artinya bahwa selalu ada kaitan antara stimulus dengan respon pada perilaku manusia. Jika suatu stimulus atau rangsangan yang diterima seseorang telah teramati, maka dapat diprediksikan pula respon dari orang tersebut.

**M. Athallah Zada Pandya**  
**IK3A**  
**191910024**

**KOMUNIKASI YANG BAIK ITU SEPERTI APA ?  
BERIKAN CONTOH, KAITKAN DENGAN TEORI PENDUKUNG.**

**JAWABAN**

- Komunikasi yang baik itu adalah bagaimana cara kita yang mungkin hendak memberitahukan atau menanyakan sesuatu kepada orang tersebut, tanpa membuat orang tersebut kebingungan dengan apa yang sedang kita bicarakan kepada orang yang kita tuju. Dalam arti kita harus berkomunikasi dengan maksud dan tujuan yang jelas.
- **Contoh :**
  - buk saya ingin bertanya ?
  - tentang materi yang ibu berikan ?
  - beberapa mahasiswa tidak terlalu paham dengan materi yang ibu berikan
  - kami ingin ibu menjelaskan sedikit hal tentang materi yang telah ibu berikan agar kami bisa memahami materi dengan baik.
  - sekali lagi terima kasih bu

**TEORI PENDUKUNG**

**Teori Analisis Transaksional**

Analisis transaksional merupakan pendekatan Psychotherapy yang menekankan hubungan interaksional. Transaksional sendiri dimaksudkan sebagai hubungan komunikasi antar individu. Teori ini digunakan untuk mengetahui bentuk dan isi pesan yang tersampaikan dalam suatu komunikasi.

Analisis ini bertujuan mengetahui tingkat keefektifan komunikasi yang terjalin antara individu. *Eric Berne* (1960), adalah pengembang teori analisi ini yang dinilai cocok untuk digunakan dalam konseling kelompok.

Nama : Nadya Hendrika Putri  
NIM : 191910031  
Kelas : IK3A  
MK : Komunikasi Antarpribadi

- Komunikasi yang baik adalah ketika komunikator interpersonal yang efektif harus terbuka kepada komunikan nya serta mengacu pada kesediaan komunikator untuk bereaksi secara jujur terhadap stimulus yang datang.  
- *(Ini didukung dengan teori ciri-ciri komunikasi antarpribadi salah satunya ialah adanya keterbukaan (openness); kemauan menanggapi dengan senang hati informasi yang diterima didalam menghadapi hubungan antarpribadi. Kualitas keterbukaan mengacu pada tiga aspek dari komunikasi interpersonal.)*  
- **Contohnya;** ketika dosen secara subjektif memberikan penjelasan materi kepada para mahasiswa nya, dan menanggapi setiap pertanyaan yang diajukan mahasiswa nya.
- Komunikasi yang baik juga bisa terwujudkan bila antara komunikator dan komunikannya menumbuhkan rasa empati dan simpati terhadap perasaan satu sama lain ketika proses penyampaian pesan itu terjadi.  
- *(Ini didukung dengan teori ciri-ciri komunikasi antarpribadi salah satunya ialah adanya empati (empathy); yaitu kemampuan seseorang untuk mengetahui apa yang sedang dialami orang lain pada suatu saat tertentu- dari sudut pandang orang lain itu- melalui kacamata orang lain itu.)*  
- **Contohnya;** ketika ada seorang teman yang menceritakan masalah yang sedang ia alami, setidaknya kita memberi dukungan dan bantuan solusi untuknya. Dan bahkan terkadang, teman kita hanya membutuhkan tempat untuk bercerita mengeluh kesahkan perasaannya.
- Komunikasi yang baik akan terjalin dengan adanya sifat dan sikap positif yang ditumbuhkan antara komunikator dan komunikan selama proses pertukaran pesan tersebut. Dimulai dari sikap positif dari sang komunikator dan pesan yang disampaikan secara baik (positif), hingga komunikan yang menerima pesan juga dengan perasaan yang positif. Maka dengan itu, sifat dan sikap positif dapat meminimalisir hambatan terjadinya komunikasi yang berjalan tidak kondusif.  
- *(Ini didukung dengan teori ciri-ciri komunikasi antarpribadi salah satunya ialah adanya Rasa Positif (positiveness); seseorang harus memiliki perasaan positif terhadap dirinya dan mendorong orang lain lebih aktif berpartisipasi hingga menciptakan situasi komunikasi kondusif untuk interaksi yang efektif.)*  
- **Contohnya;** seorang atasan yang memberikan arahan atau instruksi kepada bawahannya dengan pemilihan kata maupun penyampaian pesan yang baik, dengan media yang juga baik, hingga karyawan dapat menerima dan menanggapi pesan tersebut dengan perasaan yang positif.

**Nama: Pipit Anggreani**

**Nim : 191910003**

**Kelas : IK3A**

**Mk : Komunikasi Antarpribadi**

1. Komunikasi yang baik itu seperti apa?

Jawaban :

1. Berbicara efektif

Berbicara efektif artinya tidak bertele-tele, tidak berputar-putar untuk menyampaikan suatu poin pembicaraan. Cepat, tepat, lugas dan dapat dimengerti oleh lawan bicara kita. Contohnya: Jika kita ingin berbicara tentang pekerjaan maka langsung saja membicarakan pekerjaan tidak bertele-tele dengan membahas yang lain dulu.

2. Berbicara penuh motivasi

Komunikasi yang terjalin dan sampai kepada lawan bicara haruslah yang bersifat mendorong.

Contohnya : Bos yang memberikan motivasi kepada karyawannya agar semangat buat kerja.

3. Berbicara untuk mendapat perhatian

Pembicaraan yang membosankan dan bertele-tele tentu akan membuat lawan bicara atau pendengar mengabaikan kata-kata kita. Dalam teknik berkomunikasi/bicara perlu diperhatikan tema/materi yang akan kita sampaikan pada lawan bicara agar membuat mereka tetap fokus dengan kita. Ada baiknya untuk memperhatikan siapa lawan bicara kita agar materi yang kita sampaikan tepat sasaran, selain itu usahakan penyampaiannya dilakukan dengan gaya yang menarik. Temukan materi yang belum pernah pendengar tahu dan selipkan hal-hal unik untuk menarik perhatian lawan bicara.

4. Berbicara melalui keinderaan

Agar tema/materi yang kita sampaikan meninggalkan bekas dalam pikiran lawan bicara maka kita bisa menguatkan komunikasi kita dengan ekspresi indera yang meyakinkan. Contohnya : dengan menggunakan Gerak tangan, tatapan mata, senyuman, atau kernyitan dahi akan menambah kesan tentang tema yang kita sampaikan.

5. Memberikan pertanyaan terbuka.

Pertanyaan dapat diberikan ketika kita memerlukan pertolongan saat merasa tidak mengerti dengan apa yang dibicarakan. Kita dapat melakukannya melalui uji penafsiran tentang apa yang dikatakan oleh orang lain.

Contohnya : dengan memberikan pertanyaan terbuka yang relevan dan biasanya dimulai dengan “apa”, “bagaimana”, “tolong jelaskan”, atau “ gambarkan”.

Nama : Putri Salsabila Purwanto  
NIM : 191910035  
Kelas : IK3A  
Mata Kuliah : Komunikasi Antarpribadi

Komunikasi yang baik itu seperti apa?

Berikan contoh, kaitkan dengan teori pendukung.

### **Jawaban**

Berkomunikasi yang baik

1. Berbicara efektif

Tidak bertele-tele, tidak berputar-putar untuk menyampaikan suatu poin pembicaraan. Cepat, tepat, lugas, dan dapat dimengerti oleh lawan bicara.

2. Berbicara penuh motivasi

Komunikasi yang terjalin haruslah yang bersifat memberikan dorongan/penyemangat dalam kata-kata yang diucapkan agar lawan bicara tergerak untuk melakukan sesuatu dengan baik. Seperti komunikasi bos suatu perusahaan kepada karyawannya.

3. Berbicara untuk mendapat perhatian

Pembicaraan yang membosankan akan membuat lawan bicara mengabaikan kita, maka komunikator haruslah memberikan pembicaraan yang menarik sehingga komunikan terus memperhatikan apa yang kita bicarakan.

4. Berbicara melalui keinderaan

Menguatkan komunikasi dengan ekspresi indera yang meyakinkan, gerak tangan, tatapan mata, senyuman, atau kernyitan di dahi akan menambah kesan tentang apa yang kita sampaikan.

5. Mengakui pikiran, gagasan, atau perasaan orang lain terlebih dahulu.

Menunjukkan minat terhadap apa yang di utarakan oleh orang lain sehingga kita bisa mengakui dan menghormati apa yang utarakan dan tidak menyinggungnya.

6. Memberikan umpan balik



Komunikasi adalah tentang keterhubungan dengan orang lain maka ada baiknya kita memberikan feedback terhadap apa yang diberikan oleh lawan bicara

Nama : R. Rizky Wibowo Putra Agung  
Kelas : IK3A  
NIM : 191910030

**Soal:**

Komunikasi yang baik itu seperti apa?

**Jawab:**

1. **Memberikan perhatian penuh kepada lawan bicara.** Jika pendengar kita merupakan salah satu skala prioritas, maka ada baiknya kita berusaha untuk meluangkan waktu untuk berbicara. Kita beri perhatian penuh terhadap lawan bicara. Sedapat mungkin kita menghindari perhatian kita terpecah karena kita memikirkan hal yang lain.
2. **Mengakui pikiran, gagasan, atau perasaan orang lain terlebih dahulu.** Maksudnya adalah perlihatkan kesiapan kita untuk mendengarkan dengan menyadari dan mendengar pikiran, gagasan, dan perasaan orang lain.
3. **Berbicaralah dengan cara yang dapat diterima oleh orang lain.** Ketika kita berhadapan dengan orang yang baru kita kenal, maka kita harus bisa berbicara dengan menggunakan kata-kata, nada suara, dan infleksi yang tepat. Meskipun begitu, potensi tidak diterimanya pesan dengan baik oleh orang yang kita tuju juga sangat besar.
4. **Berbicara dengan pelan.** Ketika kita berinteraksi dengan orang lain maka kita harus berbicara dengan pelan, tidak perlu keras-keras, dan tidak terburu-buru. Hal ini agar orang lain mengerti dan memahami apa yang menjadi maksud dan tujuan kita berkomunikasi.
5. **Memberikan pertanyaan terbuka.** Pertanyaan dapat diberikan ketika kita memerlukan pertolongan saat merasa tidak mengerti dengan apa yang dibicarakan. Kita dapat melakukannya melalui uji penafsiran tentang apa yang dikatakan oleh orang lain. Caranya adalah dengan memberikan pertanyaan terbuka yang relevan dan biasanya dimulai dengan “apa”, “bagaimana”, “tolong jelaskan”, atau “ gambarkan”.
6. **Memberikan pendapat.** Hal ini dilakukan dengan memberikan pertanyaan apakah orang yang bersangkutan memiliki keinginan untuk mendengar pendapat kita atau tidak.
7. **Menggunakan referensi yang dikenal.** Maksudnya itu adalah mempelajari tentang latar belakang profesional, hobi, gaya hidup, keluarga, dan lain-lain dari lawan bicara. Caranya adalah dengan menggunakan metafora dan bercerita yang menghubungkan berbagai konsep dengan pengalaman hidup mereka.

NAMA : RADEN ABIE ZAELVIN MORALES

KELAS :IK2A (191910034)

KOMUNIKASI YANG BAIK ITU SEPERTI APA ?

Berbicara efektif artinya tidak bertele-tele, tidak berputar-putar untuk menyampaikan suatu poin pembicaraan. Cepat, tepat, lugas dan dapat dimengerti oleh lawan bicara kita.

BERIKAN CONTOH, KAITKAN DENGAN TEORI PENDUKUNG.

-Percakapan antar individu dengan saling bertatap muka

-Guru yang mengajar murid-muridnya di kelas

-Kegiatan presentasi atau seminar dalam forum

-Demonstrasi

-Diskusi Kelompok