



Pelatihan Literasi Digital untuk Komunikator dengan pendekatan KAP

Jakarta, 20-21 Juni 2023

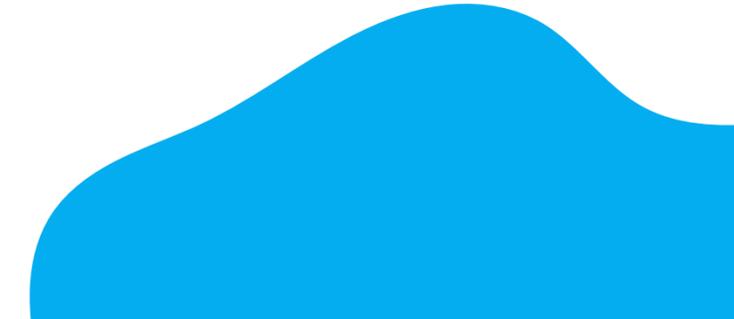


Kenapa Literasi Digital itu Penting?



Apa hubungan Literasi Digital dengan Komunikasi Antar Pribadi?



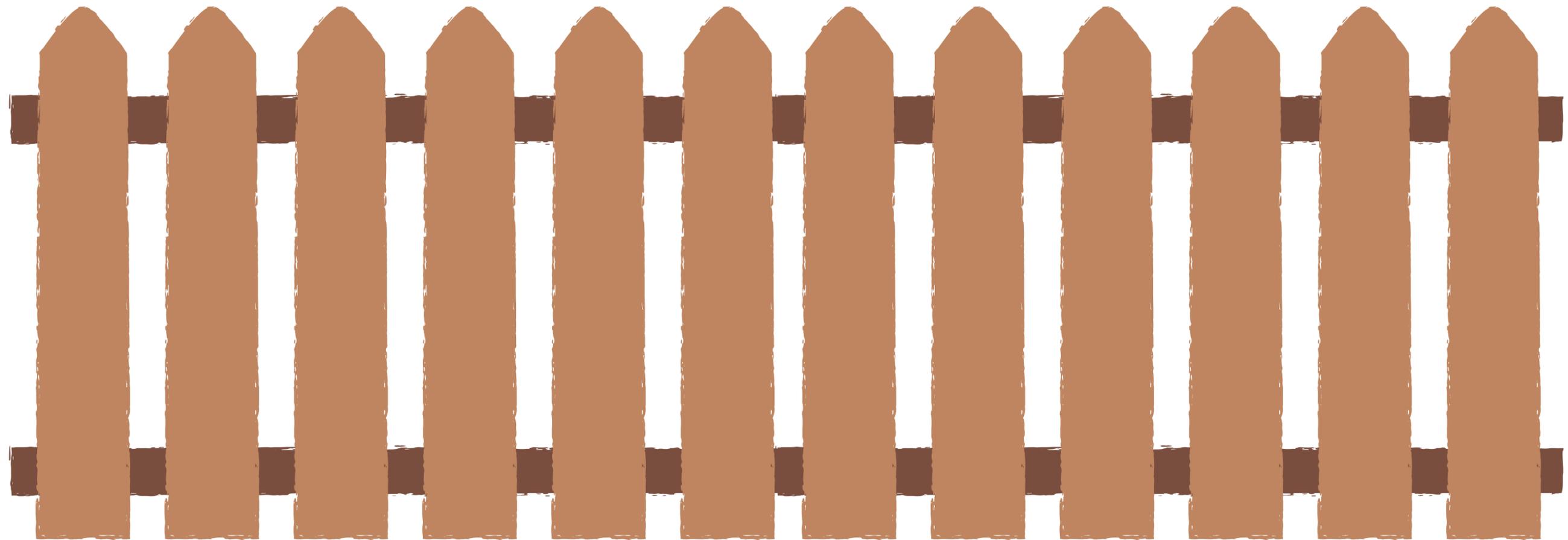


Gerak dulu yukkk...

3 PRINSIP Komunikasi Antar Pribadi

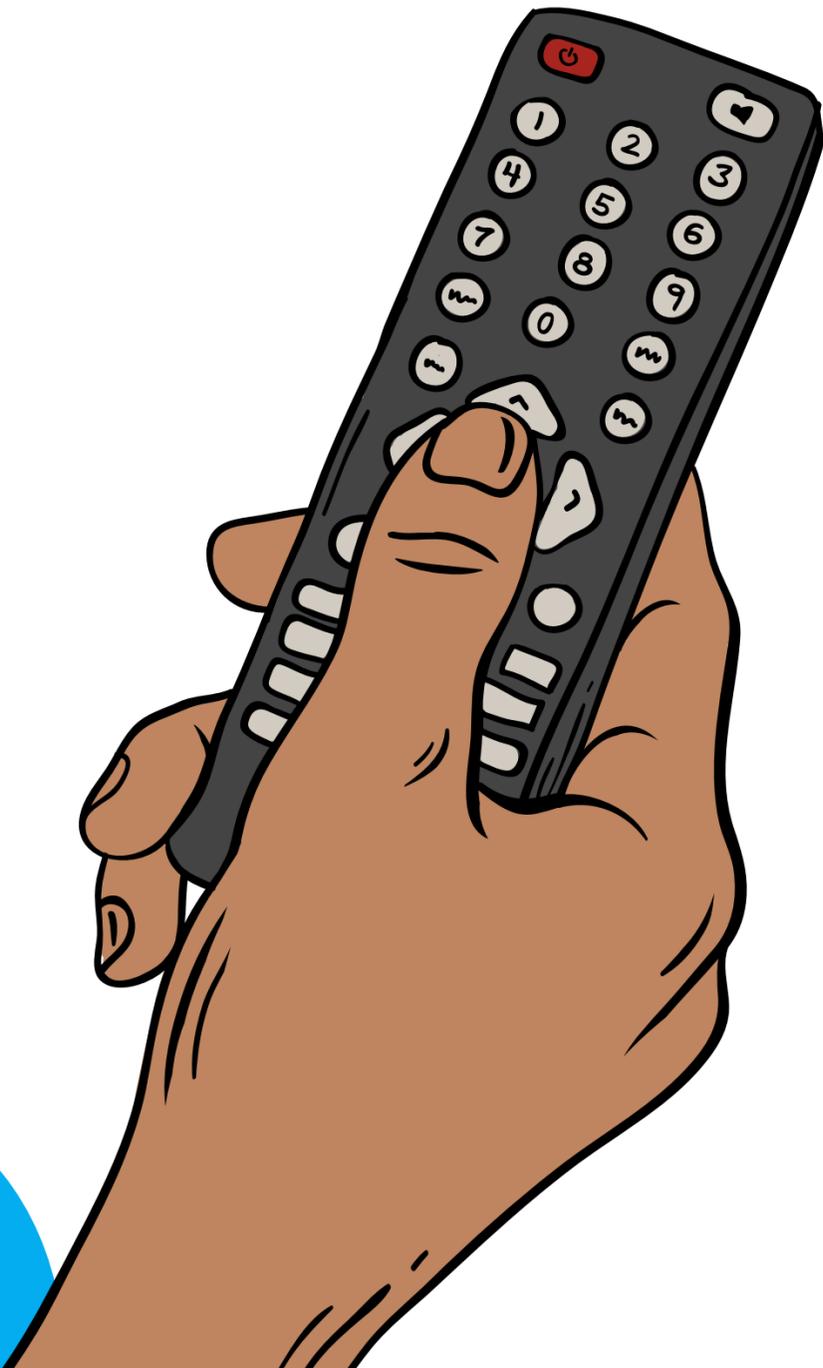


Ingat, semua orang punya ini!



Menentukan apakah orang mau mendengarkan kita atau tidak.
Kalau pagar masih berdiri kokoh, percuma menyampaikan pesan
kunci bicara panjang lebar.

Juga punya ini!



- ***Selective exposure***
- Tubuh di depan kita tapi pikiran bisa kemana-mana
- Percuma bicara banyak saat audiens tidak memperhatikan
- Tugas komunikator **menarik perhatian**



**Orang bukanlah
gelas kosong dan
terbuka**

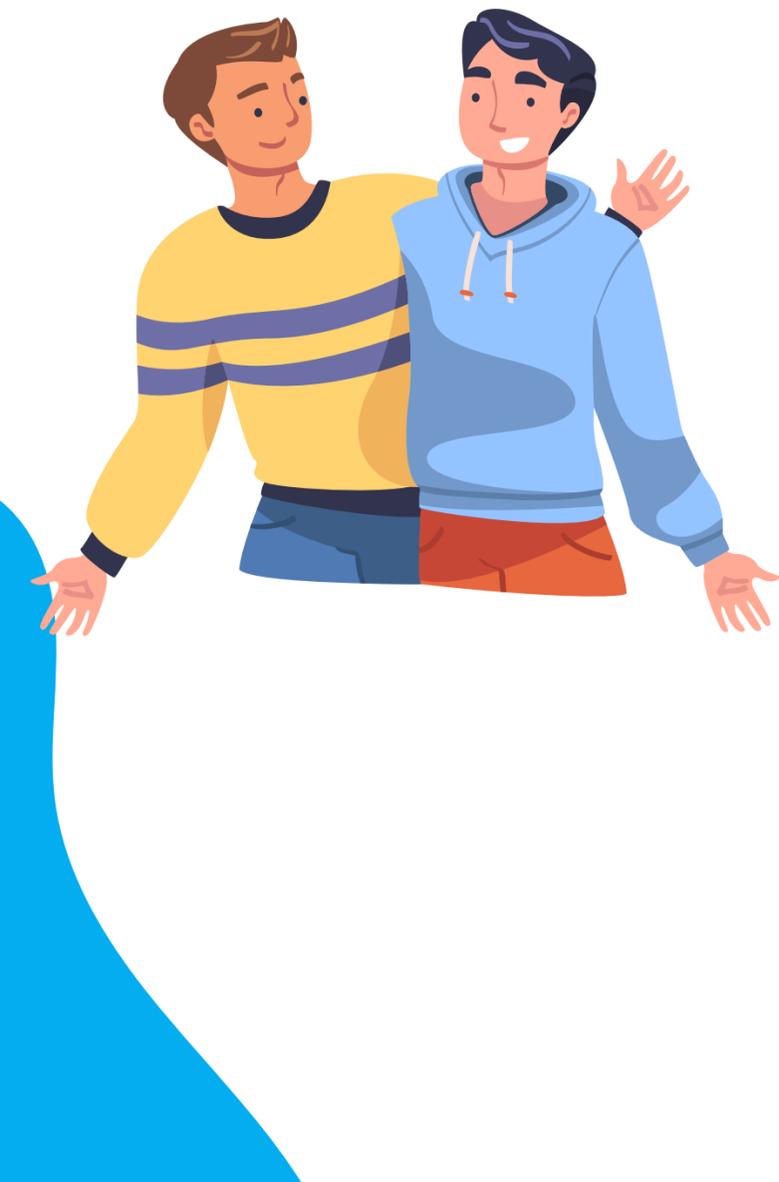


3 PRINSIP Komunikasi Antar Pribadi





Membangun Keakraban



**Apa saja yang bisa kita lakukan
untuk membangun keakraban?**

Apa yang pertama kali harus diketahui?



Kenalan yuk...

Membangun Keakraban



Non Verbal
yang nyaman

Cari Simpul



Obrolan
Informal

Pertolongan *kecil*
cepat



Gunakan
Nama

Dengarkan



**bagaimana perasaannya
setelah berkenalan?**



PENGGUNAAN NAMA

- **Nama** bukan sekedar identitas
- Tapi harapan, cita-cita, mimpi, pengalaman, dan hal mulia lainnya
- Memanggil dengan nama membuat otak beraktivasi dan tersentuh hati
- Jurus **minimal 5X sebut nama** (dalam percakapan yang natural)

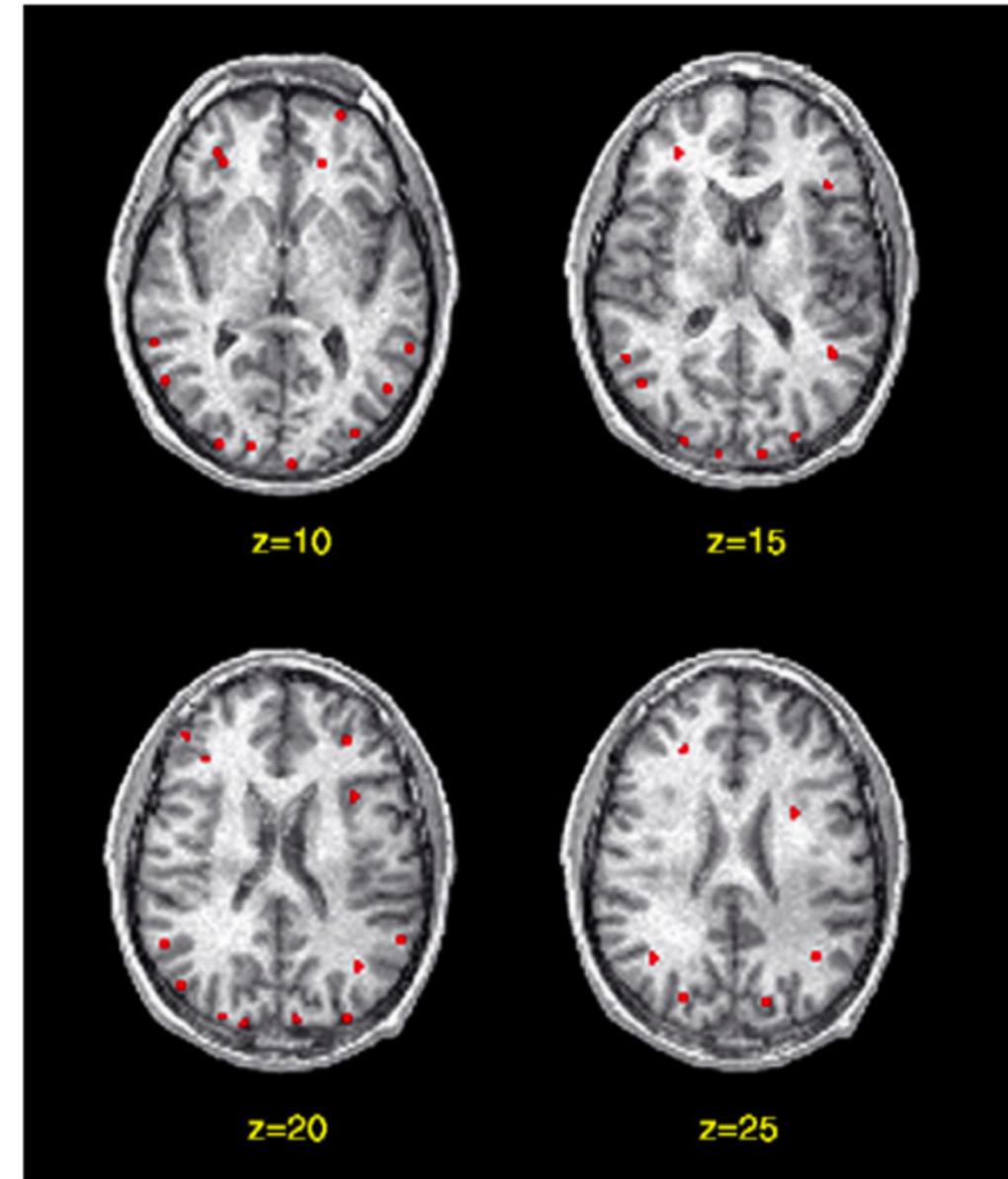


Fig. 1 – Brain activation maps when hearing names. The left side of the image corresponds to the left side of the brain. The red areas are associated with hearing one's own name relative to hearing the names of others. The numbers below the slices indicate the z axis Talairach coordinates.

Agar hafal nama

- Segera gunakan
- Sering gunakan
- Hafalkan ciri khusus
- ...



Gunakan Nama

Kalau Berkomunikasi Dengan Orang Tua...

- Bila lazim, pakai nama anaknya
- Maka orang itu akan diingatkan pada posisinya sebagai orang tua yang harus menyayangi, perhatian, tanggung jawabdsb
- Cece (nama anaknya Cece. Nama si Bapak = Nanang)



Non Verbal
yang nyaman



Nonverbal
bicara lebih kencang
ketimbang verbal

Komunikasi Non- verbal

- Kontak Mata
- Senyuman
- Nada suara
- Sentuhan
- Menyelaraskan perasaan bahasa tubuh lawan bicara



Non Verbal
yang nyaman

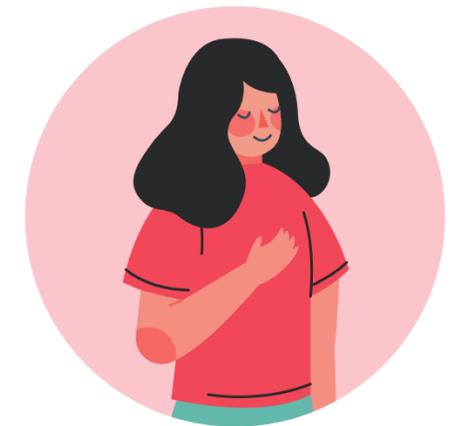


Lebih dulu
sampai

Mempengaruhi
diri

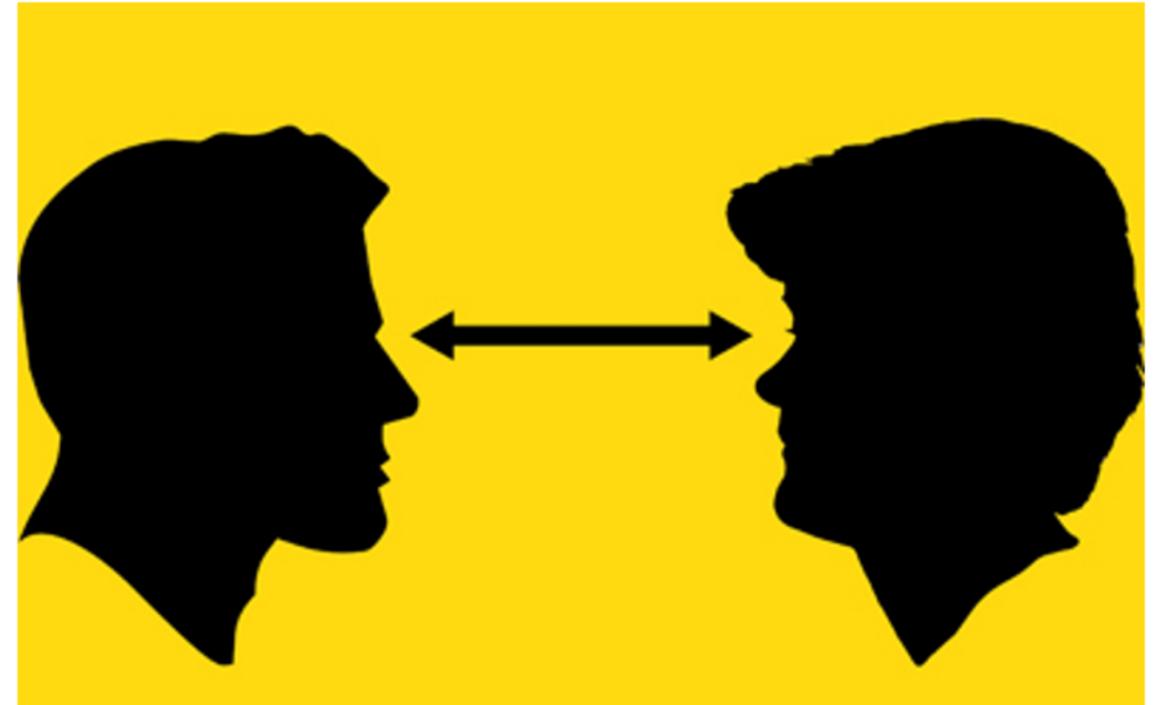
Sasar emosi
atau
perasaan

Lebih dipercaya
ketimbang
kata-kata (verbal)
bila bertolak
berbeda



KONTAK MATA

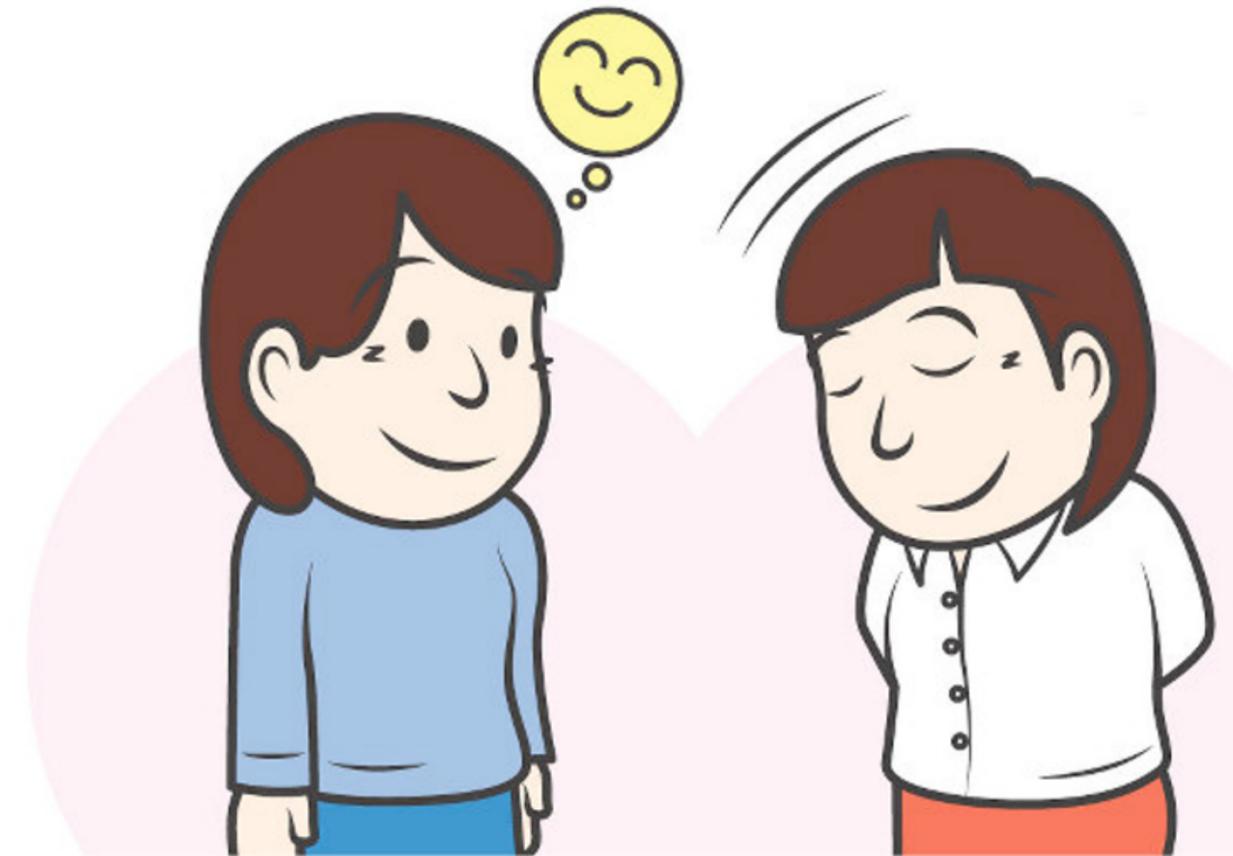
- **Lihat daerah di antara dua alis**
- Bukan pada kedua mata
- Dalam konteks kelompok, bagi rata. Per orang 3-4 detik



KALIBRASI

Kalibrasi upaya komunikasi

- Apakah orang sudah memberi perhatian? Menerima pesan?
- Caranya, cek penyelarasan. Coba mengangguk-angguk, apakah lawan bicara mengikuti?



OBROLAN INFORMAL

- **Sebagai pembuka, cari topik yang bisa membuat lawan bicara semangat bercerita**
- **Cara identifikasi**
 - Isi percakapan
 - Pengamatan (isi rumah, foto, dsb)
- **Taktik**
 - Tahu kapan harus segera keluar
 - Tahu kapan bisa melanjutkan

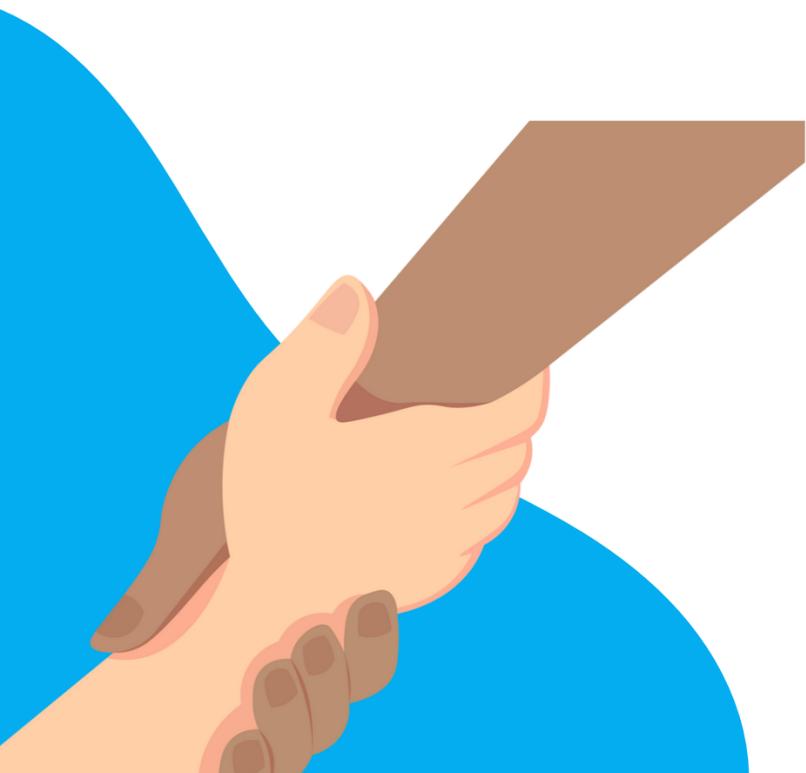


PERTOLONGAN KECIL - CEPAT

Pertolongan *kecil*
cepat

Bantuan cepat meski kecil = bermakna

- Ibu jalan, sepatu anaknya lepas. Segera ambil, pasangkan.
- Anak nangis, beri perhatian, ajak bercanda supaya terhibur



PERTALIAN SIMPUL

Cari Simpul

- **Memperlancar komunikasi**
- **Pengalaman sama yang berarti/ bermakna**
 - Pernah/ sedang tinggal di desa yang sama (tapi tahun bisa berbeda)
 - Bersekolah di sekolah yang sama tapi beda Angkatan
 - Sama-sama kenal atau terkait dengan seseorang
 - Kenal dengan kantor/ tempat kerja
- **Kebiasaan kita**, makanya kita sering ditanya:
 - “Mbak aslinya orang mana?”
 - “Oh, aku dari Jogja”
 - “Wah, saya juga aslinya Bantul. Jogjanya mana?”



MENDENGARKAN

- Pikiran terbuka. Tidak berprasangka.
- Bukan diam tapi aktif menyimak, menandai, menanyakan kembali hal yang belum jelas (dengan pertanyaan pendek)
- Nonverbal menunjukkan Anda mendengarkan (kontak mata, mengangguk, ooh dll)





Mana yang Mendengarkan?

- Bu Kader, adik Nuri ini kemarin saya kasih pisang
- Lho, kok dikasih pisang??! Tidak boleh itu
- Oooh
- Jangan kasih lagi ya. Cukup ASI Saja!

- Bu Kader, adik Nuri ini kemarin saya kasih pisang
- Pisang ya. Pisang apa, Ibu Lina?
- Pisang ambon, bu Kader
- Lahap?
- Lahap banget, bu Kader!
- Berapa sendok, bu Lina?
- Wah, dapat 2 sendok, bu Kader



Dengarkan

Tanya hal-hal yang masih umum

Dita itu suka makan yang **pedas**, lho.
Pedas seperti apa?

Contohnya..?
Seperti...?
Maksudnya....?
Sebut kata itu

Tanyakan yang belum terungkap

Kalau Adik Aqsa kesukaannya makan **ikan**.
Selain **ikan**, apa lagi?

Apa lagi?
Ada lagi?
Selain itu?

Bertanya tentang sisi lain

Karina itu **sukanya** makan sayur-sayuran,
seperti bayam, kangkung, atau kol.
Oh, **suka** sayur-sayuran ya, kalau yang **ga**
disuka apa?

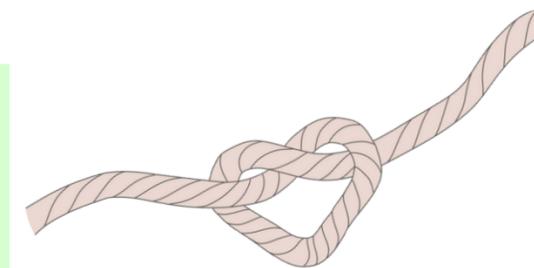
Oh itu yang...., kalau
yang (sebaliknya)?

Membangun Keakraban



Non Verbal
yang nyaman

Cari Simpul



Obrolan
Informal

Pertolongan *kecil*
cepat



Gunakan
Nama

Dengarkan



3 PRINSIP Komunikasi Antar Pribadi

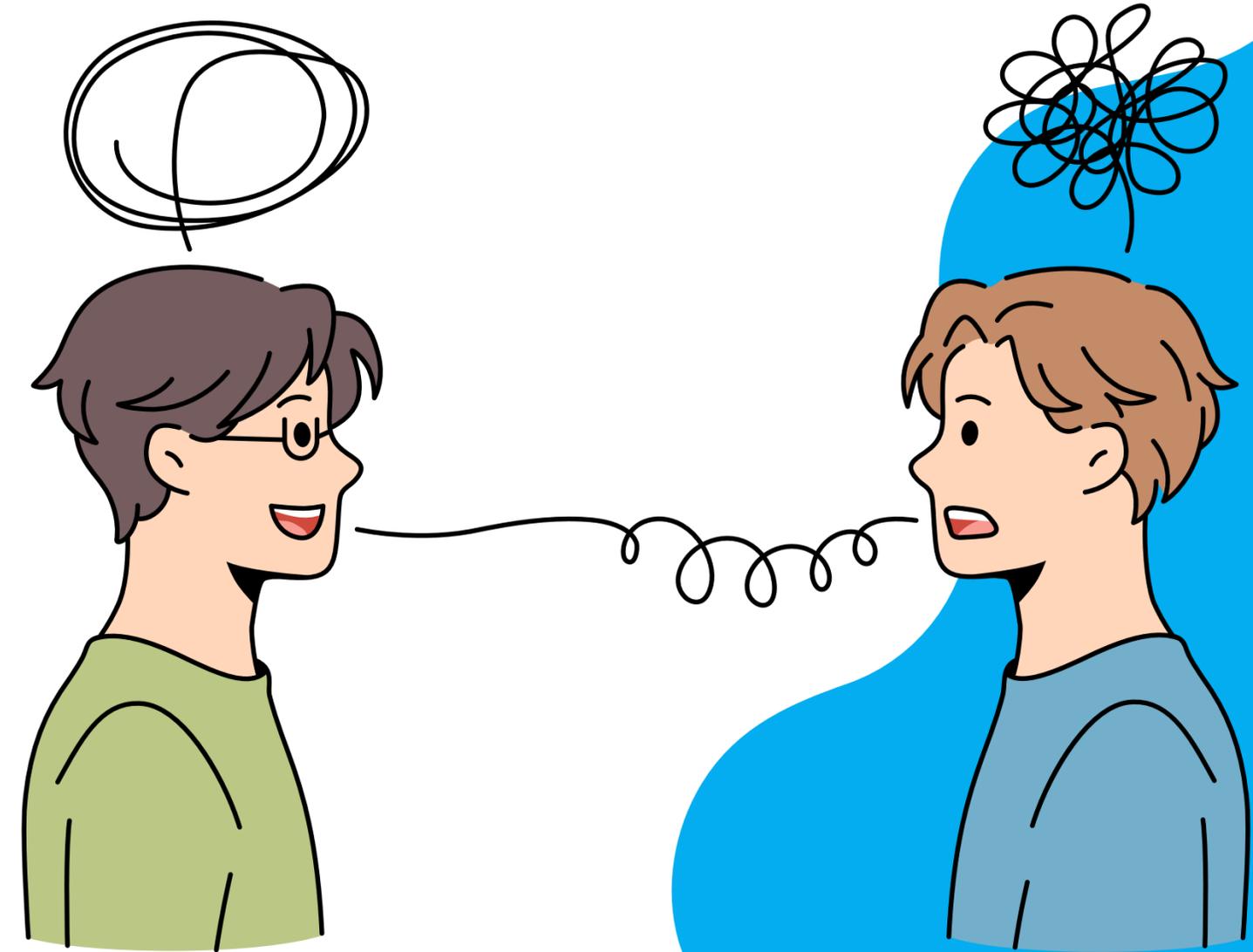




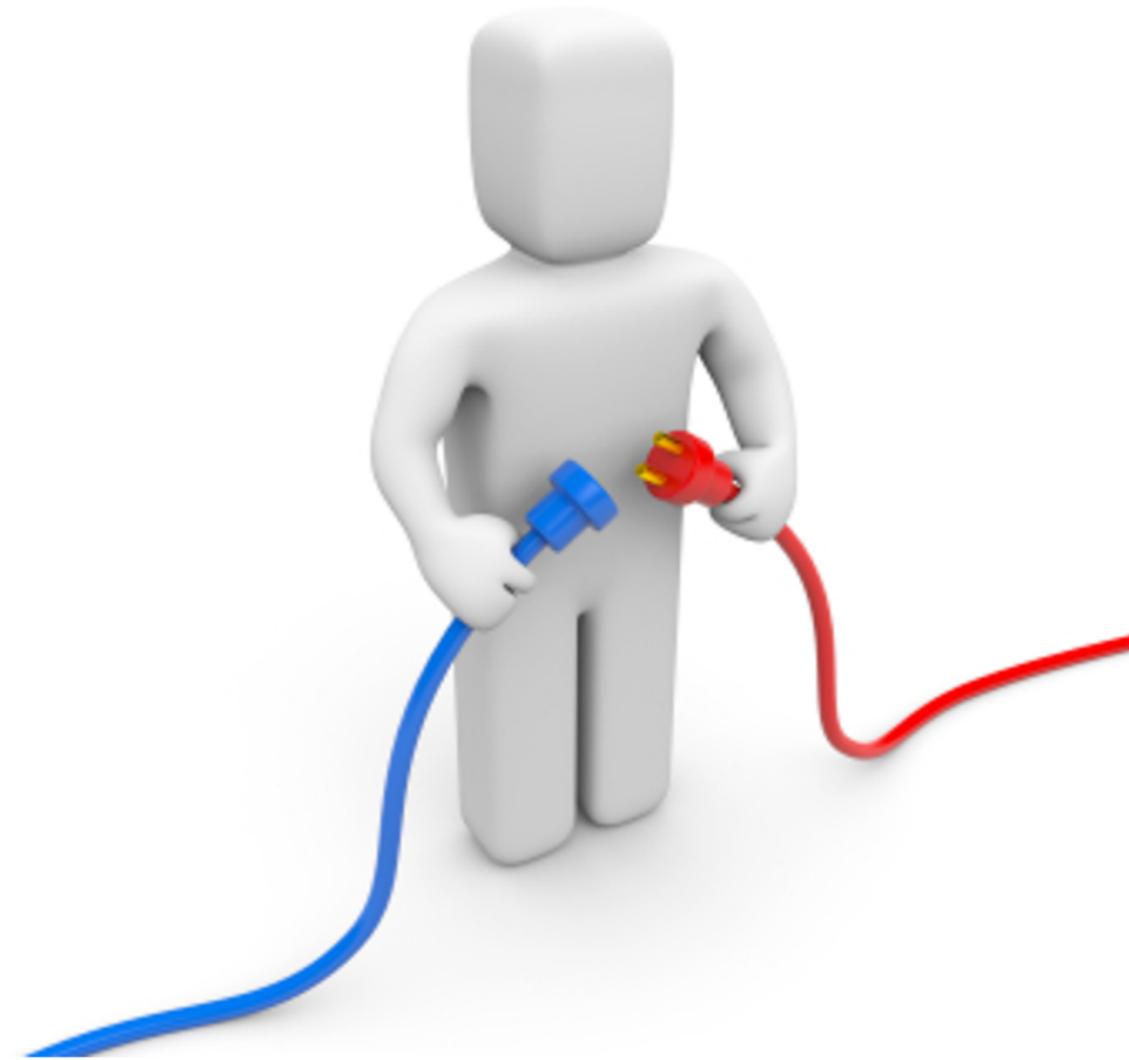
Saling Mendengarkan & Berbicara

3 Prinsip Bertanya & Mendengarkan

1. Seseorang memberikan perhatian kepada kita saat berbicara dengan kita
2. Mengetahui isi pikiran dari lawan bicara
3. Hukum timbal balik kebajikan



NYAMBUNG!



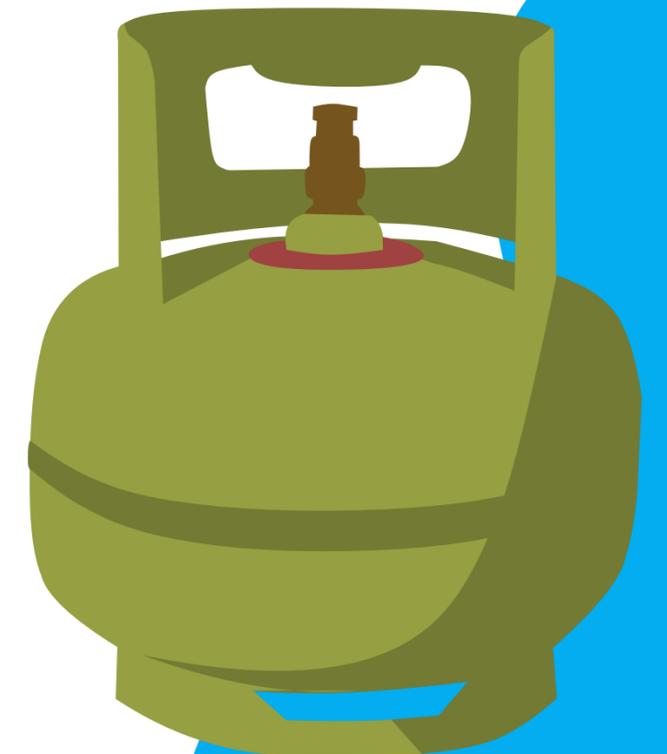
*“Bang, mledug kaga?
Bahaya? Takut meledak!”*



*“Ini jatuhnya lebih murah. Efisien.
Ramah lingkungan pula!”*



Dalam kampanye konversi energi (dari minyak tanah ke LPG) komunikator pada awalnya berusaha menakutkan warga dengan menyampaikan LPG 3kg lebih murah dan ramah lingkungan. Komunikasinya tidak nyambung karena warga saat itu lebih mengawatirkan keselamatan.



D - A - K

DENGARKAN

APRESIASI

KLARIFIKASI

Kita bertanya untuk...

- Bantu audiens berpendapat atau berbagi pengalaman
- Membangun hubungan
- Bukan nyombong



Supaya Orang Bicara...



- Buat orang nyaman (perhatikan teknik-teknik mengakrabkan)
- Bertanya dengan pertanyaan yang mudah (yang bisa dijawab). Bukan pertanyaan yang sulit dijawab
- Pertanyaan terbuka agar menceritakan pengalaman secara panjang lebar
- Pertanyaan tertutup untuk memahami sikap
- Saat orang bicara, kita mendengarkan dengan baik

Mendengarkan



- Pikiran terbuka. Tidak berprasangka.
- Bukan diam tapi aktif menyimak memperhatikan, menandai, menanyakan kembali hal yang belum jelas (dengan pertanyaan pendek)
- Nonverbal menunjukkan Anda mendengarkan (kontak mata, mengangguk, ooh dll).

Yuk Latihan Mendengarkan...



Pertanyaan Terbuka - Tertutup



- Apakah ibu pernah mendapat hoaks? (TERTUTUP - ya atau tidak)
- Apakah menurut ibu hoaks itu berbahaya? (TERTUTUP - berbahaya atau tidak)
- Sebutkan media sosial yang ibu gunakan! (Terbuka - bisa beragam jawabannya)

- Kalau ingin partisipan berbicara banyak, gunakan pertanyaan terbuka
- Pertanyaan tertutup sering digunakan saat bangun komitmen
- Pertanyaan tertutup kadang diperlukan di awal untuk “pemanasan” dan di akhir, untuk membangun komitmen

Apresiasi

- Bersikap apresiatif dengan melihat kekuatan/ kelebihan orang agar secara mental kita lebih sehat dan orang akan lebih nyaman menerima pesan dari kita.
- Hindari melihat kekurangan karena akan mengganggu saat dialog dan pendekatan dilakukan.
- Mengapresiasi juga berarti menerima masukan/komplain dari masyarakat sehingga mereka merasa didengar pendapatnya.



Apresiasi

- Setelah memberikan apresiasi dan orang merasa senang berbincang, maka mulailah memberikan masukan atau informasi, misalnya terkait hoaks.
- Mulailah meluruskan informasi-informasi yang salah mengenai hoaks.



3 PRINSIP Komunikasi Antar Pribadi





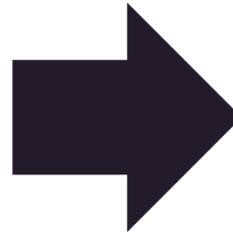
Mengunci Komitmen

Kunci Komitmen (Halus)

- Halus dalam pengertian tidak memaksa orang secara eksplisit untuk berkomitmen.
- Secara halus:
 - a. Partisipan **ulangi pesan kunci**
 - b. **Menyangsikan** untuk **meneguhkan**
 - c. **Merinci** untuk membayangkan

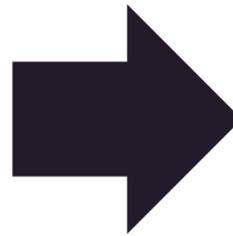


Tanya: Jadi kalo dapat informasi, harus ngapain bu?



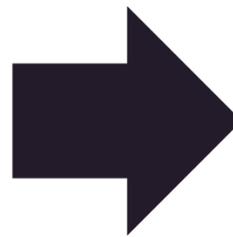
- Bukan komit terhadap apa yang orang lain sampaikan. Tetapi komit terhadap apa yang disampaikan dari mulut sendiri

Angkat Tantangan:
Bener nih mau cek dulu?
Yakin gak langsung disebar?



- Kalau sudah digoyahkan tapi masih tetap mau melakukan, maka lebih teguh

Rencanakan:
Jadi kalau mau cek kemana? Lapornya kemana?



- Kalau bisa dibayangkan bagaimana kejadiannya nanti, maka lebih dekat keperubahan perilaku

3 PRINSIP Komunikasi Antar Pribadi



Kumpulan Materi dan Dokumentasi



<https://s.id/litdigkap>