

2 Hal yang Harus Anda Kuasai Agar Tidak Salah Paham Saat Berkomunikasi

Link Video Youtube : <https://www.youtube.com/watch?v=6jLCn1XEJnI>

by coach Edwin Indarto

www.iBizCoach.com

Sejuta milyader berakhlak mulia



Hallo Sahabat Bisnis di manapun Anda berada.. Kali ini kita akan bahas tentang bagaimana memahami lawan bicara kita. Kenapa ini penting? Karena di sinilah sering munculnya mis-komunikasi.

Ketika masing masing orang salah dalam berkomunikasi, misal Anda tidak paham lawan bicara dan hanya mengikuti persepsi Anda, apa yang bakal terjadi? Kita kenal dengan *mind reading*. Jadi bagaimana Anda bisa tau apa isi pikiran lawan bicara Anda?

Misalnya A dan B sedang bicara. A itu saya dan B itu rekan saya—misalnya, terkadang saya belum selesai bicara si B sudah membaca pikiran saya, seolah-olah paham apa yang ada di pikiran saya. Tentu tidak enak kan?

Sahabat bisnis. Coba kita ambil contoh. Misal Anda memfotokopi sebuah dokumen. Saya tanya, dan Anda jawab jujur ya. Ketika Anda mengambil hasil fotokopi itu apakah sama dengan versi aslinya?

Mungkin mirip sih, tapi tetap tidak sama. Ketika itu terjadi pada orang yang berkomunikasi, maka akan terjadi perpecahan dan bantah bantahan yang luar biasa.

1. *Active Listening*: Lebih Banyak Mendengar Bukan Berbicara

Contoh lain adalah Anda dengan pasangan. Saat Anda punya suatu ide, tapi pasangan Anda memiliki persepsi lain. Apa jadinya? “Bukan itu maksudku! Tapi seperti ini..” Percekcokan kecil pun terjadi. Nah apa yang mesti Anda lakukan? Jawabannya ada pada diri kita sendiri.

Sesuai dengan apa yang sudah diberikan Sang Pencipta: Satu mulut dan dua telinga. Ini artinya kita seharusnya mendengar lebih banyak, bukan bicara lebih banyak. Pastikan Anda mendengar lebih banyak. *Active listening*. Lebih banyaklah mendengar orang lain. “Coach, saya sudah mendengar lawan bicara, tapi masih gak paham?” Nah. Kalau begitu, kenapa tidak bertanya dan klarifikasi?

Contoh 1

“Coach Edwin, ayo makan dulu di tempat saya, ini udah jam makan siang.”

“Makasih bu atas tawarannya, tapi maaf saya udah kenyang ini.”

“Kenapa gak mau? Makanan saya gak enak ya?”

“Oh bukan itu maksudnya. Saya tidak bilang tidak enak. Saya bilang saya masih kenyang.”

Kalau percakapan berhenti di sini pasti ada kesan tidak enak di benak si ibu yang menawarkan makan tadi. Tapi kita sebenarnya bisa melakukan dengan lebih elegan. Selain dengan *active listening*, kita juga bisa menanyakan kembali. Tentang ajakan makan tadi, coba kita lanjutkan dengan seperti ini.

“Oh gitu ya. Kalau boleh tau makan di mana ya pak?”

“Tadi di RM Padang bersama keluarga saya.”

“Ya sudah, gak apa apa, nanti bungkus ya pak.”

Bagaimana perasaan Anda dengan dialog yang kedua? Tentu lebih ‘damai’.

2. Bertanya dan Klarifikasi Kalau Belum Paham

“Jeng, tadi aku lihat kamu naik kendaraan dengan laki laki.” Padahal ada suaminya di sana. Ini kalau cuma mendengar sampai di sini, pasti ribut. Agar tidak terjadi hal yang tidak diinginkan lakukan dialog seperti no 2.

“Tadi lihat aku sama laki laki di mana ya?”

“Di mall.”

Maka, klarifikasilah.

“Oh itu tadi mahasiswaku yang kuliah s3, sedang penelitian di mall itu.”

Selesai masalah. Kalau Anda dengan lawan bicara memiliki satu persepsi yang sama, maka semua akan tenang dan damai.

Sesuai dengan firman-Nya: “Dan taatlah kepada Allah dan Rasul-Nya dan janganlah kamu berbantah-bantahan, yang menyebabkan kamu menjadi gentar dan hilang kekuatanmu dan bersabarlah. Sesungguhnya Allah beserta orang-orang yang sabar.” (Al Anfaal 46)

Contohnya di tempat lain, ketika rumah tangga banyak pertentangan, antara suami dan istri atau ortu dan anak, jangan harap rezeki terbuka. Di perusahaan pun begitu. Atasan dan bawahan ribut?

Jangan berharap jangan perusahaan jadi besar. Itulah kenapa kita perlu memiliki kemampuan menguasai dua hal ini: 1. *Active listening* dan 2. Mengklarifikasi kalau ada yang belum dipahami dari lawan bicara.



ANDA MENDAPAT MANFAAT DARI TULISAN INI?

SILAHKAN SHARE

~BERSERIKAT PAHALA, BERBAGI MANFAAT UNTUK SESAMA~

SUKSES BUAT ANDA DAN KITA SEMUA

SALAM SUKSES, SALAM PERUBAHAN

FOR BETTER INDONESIA

Website : www.ibizcoach.com | Youtube : **Coach Edwin Indarto**

