

Uri ng Komunikasyon

Napakaraming kahulugan ng salitang komunikasyon. Kung gagamitin ang mga talatinigan, makukuha ang ganitong depinasyon: ang komunikasyon ay ang akto ng pagpapahayag ng ideya o kaisipan sa pamamagitan ng pasalita o pasulat na paraan.

Ito ay proseso ng pagpapadala o pagtanggap ng mga mensahe sa pamamagitan ng mga simbolikong *cues* na maaaring *verbal* o *di-verbal*. Maliwanag na sa isang sitwasyon ng pakikipagtalastasan ay may tagapaghatid ng mensahe at may tagatanggap.

Verbal ang tawag sa komunikasyon kung ito ay ginagamitan ng wika o salita at mga titik na sumisimbulo sa kahulugan ng mga mensahe. *Verbal* na komunikasyon ang ginamit ng *traffic enforcer* sa motorista sa unang larawan.

Di-verbal naman kung hindi ito gumagamit ng salita, bagkus gumagamit ito ng mga kilos o galaw ng katawan upang maiparating ang mensahe sa kausap. Ayon sa pag-aaral ni Albert Mehrabian na lumabas sa kanyang aklat na *Silent Messages: Implicit Communication of Emotion and Attitudes*, isang aklat hinggil sa komunikasyong *di-verbal*, 7% raw ng komunikasyon ay nanggagaling sa mga salitang ating binibigkas, 38% ay nanggagaling sa tono ng ating pagsasalita, at 55% ay nanggagaling sa galaw ng ating katawan. Sa madaling salita, 7% lang ng nais nating iparating ang nanggagaling sa mga salita. Ang resulta ng kanyang pag-aaral ay ginagamit at itinuturo rin sa ilang *judicial institutes* sa America, bagama't marami ang hindi sumasang-ayon sa kanyang natuklasan. Ayon sa ilang eksperto, kadalasan ang pag-aaral ni Mehrabian ay hindi nauunawaan. May katotohanan man ito o hindi, isang aral ang iniwan nito sa atin na kung ano man ang mensaheng nais nating ipahatid ay hindi masasabi lahat ng salita. Kaya kung minsan, ang ilang maseselang bagay na maaaring magkaroon ng ibang interpretasyon ay mas mabuting sabihin nang personal.

Mahalaga ang *di-verbal* na komunikasyon sapagkat inilalantad nito ang emosyon ng nagsasalita at kinakausap, nililinao nito ang kahulugan ng mensahe.

Iba't Ibang Pag-aaral sa mga Anyo ng Di-Verbal na Komunikasyon

1. **Kinesika (*Kinesics*)** - Ito ang pag-aaral ng kilos at galaw ng katawan. Hindi man tayo bumigkas ng salita, sa pamamagitan ng pagkilos ay maipararating natin ang mensaheng nais nating ipahatid. Kapag ang isang tao ay inilagay nang patayo ang kanyang hintuturong daliri sa kanyang labi, alam nating ang ibig sabihin nito ay tumahimik. Kadalasan din nating ginagamit ang mga kumpas.
2. **Ekspresyon ng mukha (*Pictics*)** - Ito ang pag-aaral sa ekspresyon ng mukha upang maunawaan ang mensahe ng tagapaghatid. Sa paghahatid ng mensaheng *di-verbal*, hindi maipagwawalang-bahala ang ekspresyon ng mukha. Ang ekspresyon ng mukha, kadalasan, ay nagpapakita ng emosyon kahit hindi man ito sinasabi. Sa ekspresyon ng mukha ay mahihinuha natin ang nararamdaman ng isang tao, kung ito ay masaya, malungkot, galit, o natatakot.
3. **Galaw ng mata (*Oculesics*)** - Ito ay pag-aaral ng galaw ng mata. Nakikita sa galaw ng ating mga mata ang nararamdaman natin. Sinasabing ang mata ang durungawan ng ating kaluluwa; nangungusap ito. Ipinabatid ng ating mga mata ang mga damdaming nararamdaman natin

kahit hindi natin ito sinasalita. Ang panlilisik ng ating mata ay nangangahulugang galit tayo, ang panlalaki ng ating mga mata kung minsan ay nagpapahayag ng pagkagulat, ang pamumungay naman kung minsan ay nagpapahiwatig ng pang-aakit. Maipakikita rin ng galaw ng ating mga mata ang pagnanais upang makipag-usap.

4. **Vocalics** - Ito ay ang pag-aaral ng di-lingwistikong tunog na may kaugnayan sa pagsasalita. Kasama rito ang pagsutsot, buntong-hininga, at iba pang di-lingwistikong paraan upang maipahatid ang mensahe. Tinutukoy din nito ang tono, lakas, bilis, o bagal ng pananalita na nagbibigay linaw sa *verbal* na komunikasyon.
5. **Pandama o Paghawak (Haptics)** - Ito ay pag-aaral sa mga paghawak o pandama na naghahatid ng mensahe. Isang anyo rin ito ng di-*verbal* na komunikasyon. Ang pagtapik sa balikat, ang paghablot, pagkamay, o pagpisil, ito ay mga paraan upang mapabatid ang isang mensahe.
6. **Proksemika (Proxemics)** - Ito ay pag-aaral ng komunikatibong gamit ng espasyo, isang katawagang binuo ni Edward T. Hall (1963). Ito ay tumutukoy sa layo ng kausap sa kinakausap. Sinasabing may kahulugan ang espasyong namamagitan sa magkausap. Ang magkausap ay may iba't ibang uri ng *proxemics distance* na ginagamit sa iba't ibang pagkakataon. Ang distansyang ito ay maaaring magpahiwatig kung anong uri ng komunikasyon ang namamamagitan sa magkausap.
 - *Intimate* - makikita na ang magkausap ay may distansyang 0 hanggang 1.5 feet sa kanilang pagitan
 - *Personal* – makikita na ang mag-kausap ay may distansyang 1.5 hanggang 4 feet sa pagitan nila
 - *Social Distance* - kapag ang magkausap ay may distansya na 4 hanggang 12 feet ang pagitan
 - *Public* - kapag ang magkausap ay may distansya na 12 feet, karaniwang makikita ito sa mga nagtatalumpati.
7. **Chronemics** - Ito ay pag-aaral na tumutukoy kung paanong ang oras ay nakaaapekto sa komunikasyon. Ang paggamit ng oras ay maaaring kaakibat ng mensaheng nais iparating. Ang pagdating ng maaga sa isang *job interview* ay nangangahulugang may disiplina ang aplikante at interesado siya sa ina-aplayan. Ang pagtawag sa telepono sa dis-oras ng gabi ay maaring mangahulugan ng pang-iistorbo o maaaring *emergency* ito.

Kakayahang Pangkomunikatibo ng mga Pilipino kakayahang Pragmatik

Sa mga nakalipas na mga aralin ay nabatid natin ang ilang kakayahang pangkomunikatibo na tutulong sa atin upang maging epektibo sa pakikipagtalastasan. Ang mga kakayahang komunikatibo ay base sa mga modelong binuo ng mga lingwistiko. Sadyang may pagkakaiba ang mga modelo ngunit makikita natin ang pagkakatulad ng mga ito at ang layunin nitong madebelop ng mga epektibong komunikeytor. Sa araling ito ay tatalakayin natin ang isa pang kakayahang pangkomunikatibo, ang kakayahang *pragmatic*. Bagama't ang mga kakayahang mga komunikatibo ay magkakaugnay, inisa-isa natin ang pagtalakay dito upang lubos nating maunawaan. Kung ang isang tao ay may kakayahang *pragmatic* natutukoy nito ang kahulugan ng mensahe na sinasabi at di-sinasabi, batay sa ikinikilos ng

taong kausap. Natutukoy rin nito ang kaugnayan ng mga salita sa kanilang kahulugan, batay sa paggamit at sa konteksto.

Sa pakikipagtalastasan, mahalagang maunawaan ang intensyon ng nagsasalita dahil mahuhulaan ang mensahe nito ng tagapakinig. Mahalaga ang kakayahang pragmatiko bilang daan sa pagiging epektibo ng pakikipagtalastasan, pagkat, nalilinao nito ang relasyon sa pagitan ng intensyon ng nagsasalita o nagpapahatid ng mensahe at ang kahulugan nito.

Nararapat ding malaman na may iba't ibang salik pa na dapat isaalang-alang sa pag-unawa, kasama na rito ang intelektuwal na kalagayan ng *decoder*, kalinawan ng *encoder*, at ang pagtatagpo ng kani-kanilang interpretasyon.

Kakayahang Pangkomunikatibo ng mga Pilipino Kakayahang Istratejik

Isa pang kakayahang komunikatibo na dapat taglay ng isang mahusay na komunikeytor ay ang kakayahang istrategik. Ito ay ang kakayahang magamit ang *verbal* at *di-verbal* ng mga hudyat upang maipahatid nang mas malinao ang mensahe at maiwasan o maisaayos ang mga hindi pagkakaunawaan o mga puwang (*gaps*) sa komunikasyon. Sa isang bagong nag-aaral ng salita na hindi pa bihasa sa paggamit ng wikang binibigkas ay makatutulong ang paggamit ng mga *di-verbal* na hudyat tulad ng kumpas ng kamay, tindig, ekspresyon ng mukha, at marami pang iba upang maipaabot ang tamang mensahe. Maging ang mga katutubong nagsasalita ng isang wika ay gumagamit din ng kaakayahang istrategik kapag minsang nakalimutan ang tawag sa isang bagay o nasa “dulo na ito ng kanilang dila” at hindi agad maaalala ang tamang salita. Kilala rin ang mga Pilipino na madalas gumagamit ng senyas sa pamamagitan ng nguso o pagkumpas ng kamay kapag may nagtatanong ng lokasyon.

Reference:

Dayag, Alma M. & Del Rosario, M.G. (2016). *Pinagyang Pluma: Komunikasyon at Pananaliksik sa Wika at Kulturang Pilipino*. Quezon City. Phoenix Publishing House.