

3V Talking

Sebuah riset di Amerika menunjukkan bahwa saat berkomunikasi, orang menangkap apa yang kita maksudkan 55% adalah dari gerak - gerak kita saat bicara, 37% adalah dari intonasi suara kita, dan hanya 8% orang memperhatikan kata - kata yang kita ucapkan.

Seringkali kita berpikir sebaliknya, bahwa kata - kata yang kita ucapkan akan mempengaruhi maksud yang ditangkap oleh lawan bicara kita. Kita jadi sering membuang waktu untuk berhati - hati menyusun kata - kata yang akan kita sampaikan pada saat berbicara. Hal ini memang ada benarnya. Tapi yang lebih menentukan sampai tidaknya maksud yang kita sampaikan adalah dari gerak - gerak visual tubuh kita saat bicara.

Ada 3 V yang harus anda perhatikan dari proses komunikasi ini yaitu Visual : bagaimana orang memperhatikan gerak - gerak kita pada saat berbicara, yang akan mempengaruhi 55% penyampaian maksud dalam komunikasi. Kemudian ada pula Voice : bagaimana kita memberikan intonasi dan nada dalam pengucapan kata - kata tersebut, yang mempengaruhi hingga 37% penyampaian maksud dalam komunikasi. Yang terakhir adalah Vocal : yaitu kata - kata yang kita pilih, yang hanya mempengaruhi 8% dari penyampaian maksud dalam komunikasi.

Dari penelitian ini, dapat disimpulkan bahwa yang mempengaruhi orang pada saat berkomunikasi adalah gerak - gerak visual yang memberikan ekspresi dan intonasi suara yang menentukan ada tidaknya antusiasme dan emosi dalam cara kita berbicara. Misalnya saja, anda mengucapkan kata - kata "Bagus ya!", yang pertama anda mengucapkannya dengan tersenyum dan intonasi yang bersemangat, orang akan mengerti bahwa anda sedang memujinya. Tapi bila kata - kata yang sama anda ucapkan dengan ekspresi wajah datar dan dengan nada sinisme, dia akan mengerti bahwa anda sedang menyindirnya. Demikian pula bila anda mengucapkan sesuatu dengan tidak tulus. Secara tidak sadar tubuh dan ekspresi wajah anda akan menyampaikan ketidaktulusan tersebut pada lawan bicara anda.

Perlu anda sadari bahwa dalam komunikasi, selalu terjadi sinkronisasi antara apa yang anda ucapkan dan apa yang anda rasakan pada lawan bicara anda saat anda mengucapkan kata - kata tersebut. Hal ini secara halus tercermin dan akan dengan cepat ditangkap oleh lawan bicara anda sehingga ia akan dapat memutuskan apa maksud anda sebenarnya.

Perhatikan kembali 3 V yang tadi telah disebutkan harus ada kesinkronan bila anda dalam 3 elemen ini bila anda menginginkan maksud anda ditangkap dengan baik oleh lawan bicara anda. Maka, anda betul - betul harus memperhatikan ekspresi gerak tubuh, wajah, maupun intonasi anda saat berbicara untuk meyakinkan lawan bicara akan maksud anda yang sebenarnya.

Mitra Bisnis, dalam kehidupan bisnis pasti anda akan sering menghadapi saat dimana anda harus bicara pada orang lain. Pada saat - saat seperti itu, perhatikan dengan cermat 3 V anda agar kiranya lawan bicara anda mengerti dengan baik apa yang anda maksudkan.

Demikianlah Bisnis Wisdom kesempatan ini, kiranya dapat berguna dalam meningkatkan bisnis anda!