



# KOMUNIKASI ASERTIF

KIE

# Pengertian

- **Menurut Cuncic (2009)** komunikasi asertif adalah komunikasi secara langsung dan mengekspresikan keinginan, harapan, pikiran dan perasaan.
- **Zionsphere (2010)** mendefinisikan sebagai kemampuan mengekspresikan perasaan, pikiran, dan keinginan dengan cara yang memungkinkan individu untuk mempertahankan hak–hak sendiri tanpa melanggar hak–hak orang lain

# Pengertian

- **Martin Winkler & Gunborg Palme (2012)** adalah kemampuan dalam mengekspresikan kebutuhan dan hak, perasaan positif atau negatif tanpa melanggar hak-hak dan batasan orang lain, mengekspresikan pikiran dan ide-ide, mengidentifikasi dan mengungkapkan perasaan, menentukan dan menghormati batas-batas, serta cara berkomunikasi dan mendengarkan yang terbuka, langsung dan jujur.

# Kesimpulan

- keterampilan komunikasi asertif adalah kemampuan untuk menyatakan perasaan dan pemikiran secara tegas dan jujur tanpa mengganggu hak orang lain baik secara verbal maupun non-verbal

# ASPEK KOMUNIKASI ASERTIF

## A) Verbal behavior terdiri :

- compliance : kemampuan untuk mengatakan tidak
- duration of reply : lamanya waktu dalam berbicara (individu yang asertif, menunjukkan waktu berbicara itu lama)
- loudness : kejelasan suara dalam berbicara
- Request for new behavior : kemampuan memberikan saran dan mengeluarkan perasaan sesuai keadaan diri.



Passive



Assertive



Aggressive



Passive



Assertive



Aggressive

# ASPEK KOMUNIKASI ASERTIF

- Affect : kemampuan untuk mengelola emosi ketika berbicara
- Latency of response : Merupakan jarak untuk merespon perkataan orang lain. Individu yang asertif merespon pembicaraan, setelah orang lain selesai berbicara



Passive



Assertive



Aggressive



Passive



Assertive



Aggressive

# ASPEK KOMUNIKASI ASERTIF

## **B) Non – Verbal behavior terdiri :**

- kontak mata
- ekspresi muka
- jarak fisik : tidak terlalu dekat juga tidak jauh
- sikap badan : tegak, tidak membungkuk
- isyarat tubuh : menggunakan bahasa tubuh yang sesuai dengan apa yang dikatakan

Kemampuan seseorang dalam berkomunikasi asertif dipengaruhi

- Pengalaman
- Jenis kelamin : laki – laki lebih mudah
- Kebudayaan
- tingkat pendidikan yg tinggi
- situasi dan kondisi yang tepat

# CIRI ORANG MAMPU BERKOMUNIKASI ASERTIF

- ✓ Menghormati hak orang lain dan diri sendiri
- ✓ Berani mengemukakan pendapat yang lebih tinggi
- ✓ Kejujuran
- ✓ Memperhatikan situasi dan kondisi
- ✓ Bahasa tubuh

# MANFAAT KOMUNIKASI ASERTIF

- a) Meningkatkan self esteem dan self confidence dalam mengekspresikan diri sendiri
- b) Dapat berhubungan dengan orang lain dengan konflik, kekhawatiran dan penolakan yang lebih sedikit
- c) Dapat bernegosiasi lebih produktif dengan orang lain
- d) Membuat individu lebih relaks, karena tahu bahwa dia hampir bisa mengatasi semua situasi dengan baik
- e) Membantu individu fokus pada kondisi saat ini, daripada terlalu memperhatikan hal yang terjadi di masa lampau atau masa depan



# MANFAAT KOMUNIKASI ASERTIF

- f) Dapat mempertahankan “penghargaan terhadap diri sendiri” tanpa mengacuhkan pihak lain dan ini dapat membangun penghargaan terhadap diri dari pihak lain
- g) Meningkatkan hubungan antar manusia pada pekerjaan dan mengurangi kesalahpahaman
- h) Meningkatkan keyakinan diri dengan mengurangi keinginan untuk menyesuaikan diri dengan standar orang lain dan keinginan mendapat persetujuan mereka
- i) Membiarkan orang lain menjalankan hidupnya dengan hasil yang mereka pilih, tanpa kita berusaha mengontrol mereka sehingga mengurangi ketegangan yang mungkin timbul
- j) Merupakan satu–satunya strategi yang dapat memperkaya hubungan dengan orang lain



# PERILAKU ASERTIF



Hasil riset menunjukkan bahwa individu-individu yang asertif dipandang:

- ✓ lebih bisa mengontrol hidup mereka
- ✓ memperoleh kepuasan dari hubungan yang mereka jalani
- ✓ lebih banyak meraih tujuan mereka



# TIPE-TIPE PERILAKU ASERTIF

Menurut Ken dan Kate Back (dalam Hartley, 1999), terdapat 6 tipe perilaku asertif.

Keenam perilaku tsb diklasifikasikan lagi ke dalam 2 kelompok:

**1. *Low-level assertion,***

**2. *High-level assertion,***

## ***Low-level assertion,***

- *basic  
assertion,*
- *responsive  
assertion,*
- *emphatetic  
assertion*

## ***High-level assertion,***

- *consequence,*
- *discrepancy  
assertion*
- *negative  
feeling  
assertion*

# LOW-LEVEL ASSERTION

## ***Basic Assertion***

- Merupakan satu perilaku ketika kita memberikan sebuah pernyataan secara jujur dan terus terang tentang apa yg kita rasakan, butuhkan dan kita yakini
- Contoh: saya tidak memakan kue ini karena....

## ***Responsive Assertion***

- Terjadi ketika kita berusaha memeriksa kebutuhan ataupun perasaan orang lain
- Contoh : Menurutmu apa yang bisa kita lakukan?

## ***Emphatetic Assertion***

- Terjadi ketika kita menyampaikan/ mengungkapkan kebutuhan dan keinginan kita dengan secara eksplisit tetap menghormati perasaan maupun sudut pandang orang lain
- Contoh : “... Saya mengerti jika kamu merasa tidak nyaman dengan hal ini, tetapi saya harus tetap mengerjakannya...”

# HIGH-LEVEL ASSERTION

## **a) *Consequence***

- Merupakan bentuk terkuat dari asertivitas
- Terjadi ketika kita mengatakan kepada orang lain tentang apa yang akan terjadi pada mereka jika mereka tidak mengubah perilaku mereka
- Seringkali diinterpretasikan sebagai sebuah ancaman – menjadi bentuk ketegasan (asertivitas) yg paling sulit untuk digunakan
- Contoh : bila anda tidak mengerjakan tugas maka nilai anda 0 , tidak akan ada tugas pengganti untuk itu



## ***b) Discrepancy Assertion***

- Terjadi ketika kita berusaha menunjukkan ketidaksesuaian antara apa yang kita setuju sebelumnya dengan kenyataan/hal yang sesungguhnya terjadi
- Mengandung penekanan atas apa yg kita inginkan pada suatu situasi
- Contoh: “Bukankah beberapa hari lalu kamu meminta saya untuk mencetak tugas matakuliah XX kita, tapi ternyata kamu tidak meng-edit-nya sehingga harus saya lakukan saat ini juga..”



## ***c) Negative-feeling Assertion***

- Terjadi/ tampak ketika kita menunjukkan efek perilaku orang lain kepada kita
- Umumnya terdiri atas 4 komponen:
- Deskripsi tentang bagaimana orang lain berperilaku (diekspresikan seobjektif mungkin)
- Pernyataan bagaimana perilaku orang lain berimbas pada kita
- Deskripsi tentang apa yang kita rasakan
- Deskripsi tentang apa yang kita inginkan
- Contoh : karena kamu tidak mengerjakan tugas bagianmu, kami terpaksa membuatnya sendiri, kalau tidak kami yang rugi nilai akan jelek karena kesalahannya. Harusnya kamu sadar ini tugasmu. Jangan membebankannya pada anggota kelompok yang lain.

