

Merdeka Copper Gold LEADERSHIP DEVELOPMENT PROGRAM

MODUL 4 : ASSERTIVENESS

Orang mengangkut “bawaannya” berdasarkan:

- Situasi hidup
- Sejarah pribadi
- Persepsi
- Pengalaman
- Sikap
- Respon terhadap rasa takut
- Fisiologi
- Kepercayaan diri



TIPE-TIPE PERILAKU

Perilaku pasif/submisif

- **Gagal memperoleh hak & tanggung jawab** kita atau **gagal melakukan** sesuatu sehingga orang lain dengan mudah **mengabaikannya**.
- Mengekspresikan **pikiran, perasaan, dan keyakinan** kita dengan cara **MENYESAL, hati-hati atau tidak menonjolkan diri**
- **Gagal mengekspresikan pandangan dan perasaan** kita secara selaras



TIPE-TIPE PERILAKU

Perilaku agresif

- **Mempertahankan hak & tanggung jawab** kita sedemikian rupa, dengan **MELANGGAR hak & tanggung jawab orang lain**
- **Mengekspresikan** pemikiran, perasaan, dan keyakinan dengan **cara yang tidak tepat**, walaupun sebenarnya kita percaya bahwa pemikiran tersebut merupakan hal yang benar



TIPE-TIPE PERILAKU

Perilaku asertif

- Mempertahankan hak & tanggung jawab kita sebisa mungkin **tanpa melanggar hak & tanggung jawab orang lain**
- Membimbing kita pada **kejujuran** dan **keterbukaan** dalam **mengekspresikan opini** kita secara **langsung**
- Menunjukkan **pemahaman** atas **sudut pandang/posisi orang lain**



BEHAVIOR STYLES

	Other "OK"	Other "Not OK"
Self "OK"	Assertive	Aggressive
Self "Not OK"	Submissive	Abdicative

TANDA-TANDA PERILAKU

Ciri-ciri	Submisif	Agresif	Asertif
Kontak mata	Menghindari dan tidak mampu menatap	Tegas dan melotot	Wajar dan tenang
Postur tubuh	Menunduk, bungkuk, terlihat lemah/lemas	Membusungkan dada, tegang, menunjuk-nunjuk	Tegap, tenang, rileks
Berbicara	Pelan dan nyaris tidak terdengar	Intonasi tinggi, sering memotong, berapi-api	Intonasi sedang, volume suara cukup

PERILAKU SUBMISIF

Keuntungan

- Menghindari konfrontasi
- Menghindari perasaan bersalah dan menghindari membuat orang lain merasa sedih atau mengecewakan mereka

Kerugian

- Sudut pandang Anda diabaikan
- Anda merasa rendah diri
- Anda merasa tidak dianggapi serius
- Anda kehilangan kepercayaan diri
- Kontribusi Anda tidak di sadari
- Anda merasa kurang berharga
- Anda membangun kebencian
- Stapler Anda dipinjam dan tidak kembali

PERILAKU AGRESIF

Keuntungan

- Anda berpikir mendapatkan apa yang Anda mau

Kerugian

- Membuat orang lain mundur
- Membuat orang lain berperilaku defensif
- Membuat orang lain kurang ingin bekerjasama dengan Anda
- Membuat orang lain menahan informasi penting
- Membuat orang *resign*

KEUNTUNGAN PERILAKU ASERTIF

1

Meningkatnya **kepercayaan diri**
dan **pengendalian diri**

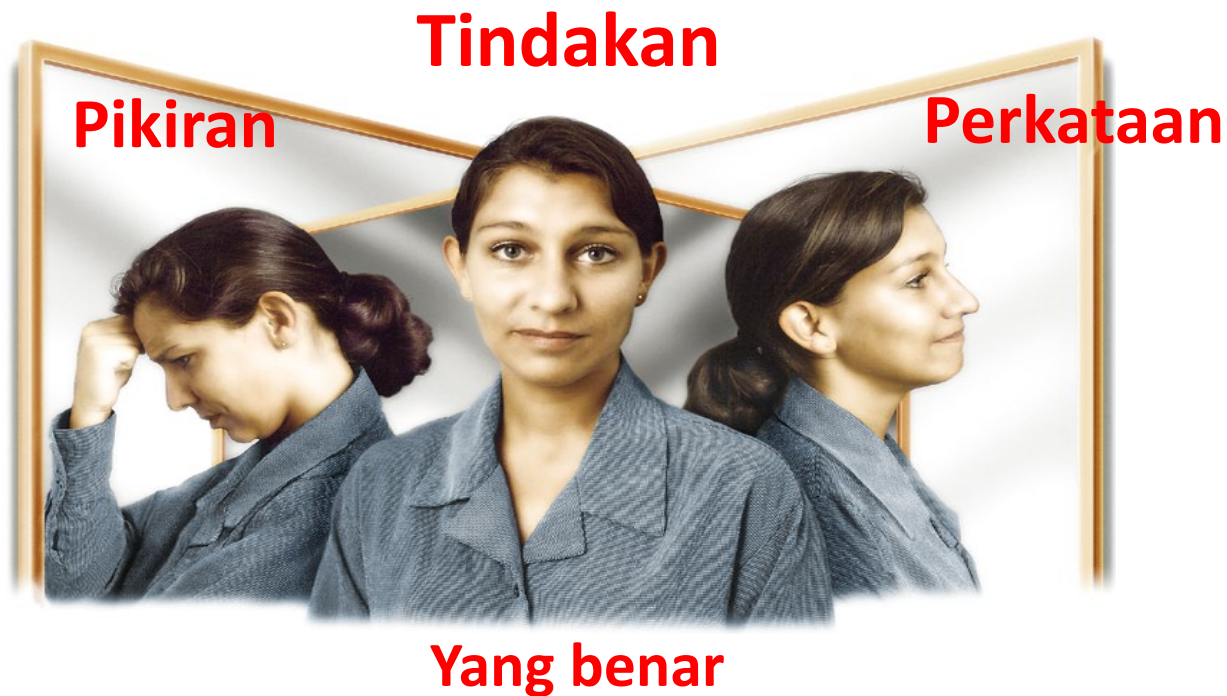
2

Hubungan kerja yang lebih dekat

3

Semua Orang adalah **Pemenang**

KOMUNIKASI ASERTIF



LANGKAH-LANGKAH ASERTIF

Berpikir

- Menyadari kesalahan berpikir
- Strategi berpikir positif



Berkata

- T** ➤ **Tindakan** orang lain yang ingin anda bahas
- I** ➤ Jelaskan **implikasi** yang dihasilkan dari tindakan tersebut
- P** ➤ Deskripsikan **perasaan** anda terhadap tindakannya tersebut
- S** ➤ Jelaskan **saran** perbaikan atas tindakannya?
- S** ➤ Jelaskan mengenai **standar** yang diharapkan kemudian tindak lanjuti (follow up)



Bersikap

- Bahasa tubuh
- Intonasi

