

## **II. TINJAUAN PUSTAKA**

Penelitian ini berjudul “Meningkatkan Kemampuan Interaksi Sosial Siswa Dengan Menggunakan *Assertive Training* di SMA Muhammadiyah 2 Bandar Lampung”. Untuk itu teori yang sesuai dengan penelitian yang akan dilaksanakan, yaitu hal – hal yang berhubungan dengan interaksi sosial dan teknik *assertive training*, serta keterkaitan antara interaksi sosial dengan teknik *assertive training*.

### **A. Interaksi Sosial**

#### **A.1. Pengertian Interaksi Sosial**

Interaksi Sosial adalah suatu hubungan antara dua individu atau lebih, dimana kelakuan individu yang satu mempengaruhi, mengubah atau memperbaiki kelakuan individu yang lain atau sebaliknya. Menurut Soekanto (2010: 53), interaksi sosial merupakan kunci semua kehidupan sosial. Dengan tidak adanya komunikasi ataupun interaksi antar satu sama lain maka tidak mungkin ada kehidupan bersama. Jika hanya fisik yang saling berhadapan antara satu sama lain, tidak dapat menghasilkan suatu bentuk kelompok sosial yang dapat saling berinteraksi. Maka dari itu dapat disebutkan bahwa interaksi merupakan dasar dari suatu bentuk

proses sosial karena tanpa adanya interaksi sosial, maka kegiatan–kegiatan antar satu individu dengan yang lain tidak dapat disebut interaksi.

Newcomb (dalam Santoso, 2010:163) mengatakan bahwa interaksi sosial adalah peristiwa yang kompleks, termasuk tingkah laku yang berupa rangsangan dan reaksi keduanya, dan yang mungkin mempunyai satu arti sebagai rangsangan dan yang lain sebagai reaksi.

Sargent (dalam Santoso, 2010:164) mengatakan bahwa interaksi sosial dapat diterangkan sebagai suatu fungsi individu yang ikut berpartisipasi / ikut serta dalam situasi sosial yang mereka setuju.

Sutherland (dalam Santoso, 2010:164) menyatakan bahwa interaksi sosial adalah suatu hubungan yang mempunyai pengaruh secara dinamis antara individu dengan individu dan antara individu dengan kelompok dalam situasi sosial.

Pengertian interaksi sosial, menurut beberapa ahli tersebut dapat disimpulkan bahwa interaksi adalah hubungan yang terjadi dalam situasi sosial serta adanya aksi dan reaksi yang timbal balik antar individu dengan individu, kelompok dengan kelompok, dan individu dengan kelompok, dimana kelakuan individu yang satu mempengaruhi, mengubah atau memperbaiki kelakuan individu yang lain atau sebaliknya dan masing-masing orang yang terlibat di dalamnya memainkan peran

secara aktif. Dalam interaksi juga lebih dari sekedar terjadi hubungan antara pihak- pihak yang terlibat melainkan terjadi saling mempengaruhi.

## **A.2. Faktor Yang Mempengaruhi Interaksi Sosial**

Menurut Soekanto (2010: 54), proses interaksi sosial yang terjadi dalam masyarakat bersumber dari beberapa faktor, yaitu :

### **1. Faktor Imitasi**

Imitasi ini berarti meniru perilaku dan tindakan orang lain. Seluruh kehidupan sosial itu sebenarnya berdasarkan faktor imitasi saja. Walaupun pendapat ini berat sebelah, namun peranan imitasi dalam interaksi tidaklah kecil. Terbukti misalnya pada anak-anak belajar suatu bahasa, seakan-akan mereka mengimitasi dirinya sendiri, mengulang kata-katanya, melatih fungsi lidah dan mulut untuk berbicara. Kemudian ia mengimitasi kepada orang lain, dan memang susah jika orang belajar mengenai semua hal tanpa mengimitasi orang lain. Bahkan tidak hanya berbahasa saja, tetapi juga tingkah laku. Seperti cara memberi hormat, cara berterima kasih, cara memberi isyarat dan lain-lain yang kita pelajari berasal dari imitasi. Imitasi memiliki segi positif dan negatif. Dikatakan positif apabila suatu individu meniru perilaku individu lain yang baik sesuai nilai dan norma masyarakat. Namun dikatakan negatif apabila suatu individu

meniru perilaku individu lain yang tidak baik atau menyimpang dari nilai dan norma yang berlaku dimasyarakat.

## 2. Faktor Sugesti

Sugesti merupakan suatu proses dimana seorang individu menerima suatu cara pandangan tingkah laku dari orang lain tanpa kritik terlebih dahulu. Akibatnya, pihak yang dipengaruhi akan tergerak mengikuti pandangan itu dan menerimanya secara sadar atau tidak sadar tanpa berpikir panjang. Karena itu dalam psikologi, dibedakan menjadi dua:

- a. Auto-sugesti, yaitu sugesti terhadap diri yang datang dari dirinya sendiri
- b. Hetero-Sugesti, yaitu sugesti yang datang dari orang lain.

Dalam ilmu sosial, sugesti dapat dirumuskan sebagai suatu proses dimana seseorang individu menerima suatu cara penglihatan, atau pedoman tingkah laku dari orang lain tanpa kritik terlebih dahulu. Sugesti akan mudah terjadi apabila memenuhi syarat-syarat berikut:

### 1) Sugesti karena hambatan berfikir

Setelah dikemukakan sebelumnya bahwa sugesti akan mudah diterima oleh orang lain tanpa adanya kritik terlebih dahulu. Karena jika orang-orang itu dalam bersikap kritis, maka sulit baginya untuk menerima sugesti. Individu akan berkurang sifat kritiknya jika dalam kondisi lemah/lelah, misalnya. Terutama

lelah berfikirnya, atau kalau individu itu terkena stimulus yang bersifat emosional. Orang yang berjam-jam rapat biasanya telah lelah dan enggan berfikir secara berat, sehingga dalam keadaan demikian ini individu akan mudah menerima pendapat atau sugesti dari pihak lain.

2) Sugesti karena keadaan pikiran yang terpecah belah

Orang itu akan mudah juga menerima sugesti dari orang lain apabila kemampuan berpikirnya terpecah belah. Orang yang sedang mengalami kebingungan pada umumnya akan mudah menerima apa yang dikemukakan oleh orang lain tanpa dipikirkan terlebih dahulu. Secara psikologis, orang yang sedang mengalami kebingungan ingin segera mencari pegangan untuk mengakhiri kebingungan itu. Selama individu mengalami kebingungan, maka selama itulah jiwanya terpecah belah. Kalau andai kata keadaan masyarakat dalam keadaan kebingungan, maka hal ini memberikan suasana yang menguntungkan untuk memberikan sugesti - sugesti yang berupa pandangan-pandangan, pendapat-pendapat, norma-norma, dan sebagainya.

3) Sugesti Karena Mayoritas

Dalam hal ini orang akan mempunyai kecenderungan untuk menerima suatu pandangan, pendapat, norma, dan sebagainya, apabila hal tersebut mendapatkan dukungan dari orang banyak atau mayoritas, dimana dari sebagian besar dari kelompok atau

golongan itu menyetujui pendapat atau pandangan tersebut. Orang akan merasa terasing apabila ia menolak pendapat atau pandangan tersebut.

Orang akan beranggapan karena sebagian besar dari anggota telah menyetujuinya, maka ia akan merasa terasing atau tersingkir jika tidak ikut menerimanya.

4) Sugesti karena *will to believe*

Bila dalam diri individu telah ada pendapat yang mendahuluinya dan pendapat ini masih dalam keadaan yang samar dan pendapat tersebut searah dengan apa yang disugestikan, maka pada umumnya orang itu akan mudah menerima pendapat tersebut.

Orang yang ada dalam keadaan ragu-ragu akan mudah menerima sugesti dari pihak lain. Dengan demikian, sugesti itu akan meyakinkan tentang pendapatnya yang masih dalam keadaan samar-samar.

### 3. Faktor Identifikasi

Identifikasi dalam psikologi berarti dorongan untuk menjadi identik (sama) dengan orang lain, baik secara lahiriah maupun batiniah. Misalnya, identifikasi seorang anak laki-laki untuk menjadi sama seperti ayahnya, sedangkan seorang anak perempuan ingin menjadi sama seperti ibunya.

Awalnya anak mengidentifikasi dirinya sendiri dengan orang tuanya, tetapi lambat laun setelah dewasa, identifikasinya dapat beralih dari orang tuanya kepada orang yang berwatak luhur, dan sebagainya.

Timbul persoalan: apakah bedanya identifikasi dengan imitasi? Imitasi dapat berlangsung antara orang-orang yang tidak mengenal, sedangkan identifikasi perlu dimulai lebih dahulu dengan teliti sebelum mereka mengidentifikasi dirinya.

#### 4. Faktor Simpati

Simpati adalah perasaan tertariknya orang yang satu terhadap orang lain. Simpati timbul tidak atas dasar logis rasional, melainkan berdasarkan penilaian perasaan seperti juga pada proses identifikasi. Bahkan orang dapat tiba-tiba merasa tertarik kepada orang lain dengan sendirinya karena keseluruhan cara-cara bertingkah laku menarik baginya.

Sekarang, apa bedanya antara simpati dan identifikasi? jika simpati, dorongan utamanya adalah ingin mengerti dan kerjasama dengan orang lain. Sedangkan identifikasi, dorongan utamanya adalah ingin mengikuti jejaknya, ingin mencontoh dan ingin belajar dan orang lain yang dianggapnya ideal. Hubungan identifikasi hanya menghendaki bahwa yang satu ingin menjadi seperti yang lain dalam sifat-sifatnya yang dikaguminya. Dan identifikasi bermaksud belajar.

Simpati dapat dirumuskan sebagai perasaan tertariknya orang yang satu terhadap orang lain. Seperti pada proses identifikasi, proses simpati pun kadang-kadang berjalan tidak atas dasar logis rasionil, melainkan berdasarkan penilaian perasaan. Tertariknya ini bukan pada salah satu ciri tertentu dengan orang itu, tetapi keseluruhan pola tingkah lakunya.

Dengan demikian simpati hanya berlangsung dan berkembang dalam relasi kerja sama antara dua orang atau lebih terdapat saling pengertian.

Simpati terbagi menjadi 2 bentuk, yaitu:

- a) Yang menimbulkan respon yang cepat hampir seperti refleks, misalnya kalau kita melihat orang dipukul dengan keras kita merasa ngeri. Hal seperti ini kita rasakan penderitaan orang lain seperti terjadi dengan diri sendiri. Pertama kita hanya kita merasa takut bila dipukul dan akhirnya apabila kita melihat persoalan yang sama lalu kita asosiasikan dengan pengalaman yang menakutkan kita.
- b) Yang sifatnya lebih intelektual kita dapat bersimpati terhadap seseorang, meskipun kita tak merasakan seperti yang ia rasakan. Misalnya, kita akan mengucapkan kata selamat dan menyatakan simpatinya bila seseorang berhasil dalam usahanya, walau kita sendiri tidak berhasil atau sedang susah.



### A.3. Syarat Interaksi Sosial

Interaksi sosial merupakan fondasi dari hubungan yang berupa tindakan yang berdasarkan norma dan nilai sosial yang berlaku dan diterapkan didalam masyarakat. Dengan adanya nilai dan norma yang berlaku, interaksi sosial itu sendiri dapat berlangsung dengan baik jika aturan-aturan dan nilai-nilai yang ada dapat dilakukan dengan baik. Jika tidak adanya kesadaran atas pribadi masing-masing, maka proses sosial tersebut tidak dapat berjalan sesuai dengan yang kita harapkan. Didalam kehidupan sehari-hari dibutuhkan interaksi sosial.

Menurut Soekanto (2010:58) interaksi sosial tidak mungkin terjadi tanpa adanya dua syarat, yaitu kontak sosial dan komunikasi.

#### a. Kontak Sosial

Kata “kontak” (Inggris: “*contact*”) berasal dari bahasa Latin *con* atau *cum* yang artinya bersama-sama dan *tangere* yang artinya menyentuh. Jadi, kontak berarti bersama-sama menyentuh. Dalam pengertian sosiologi, kontak sosial tidak selalu terjadi melalui interaksi atau hubungan fisik, sebab orang bisa melakukan kontak sosial dengan pihak lain tanpa menyentuhnya, misalnya bicara melalui telepon, radio, atau surat elektronik. Oleh karena itu, hubungan fisik tidak menjadi syarat utama terjadinya kontak. Kontak sosial memiliki sifat-sifat berikut.

1. Kontak sosial dapat bersifat positif atau negatif. Kontak sosial positif mengarah pada suatu kerja sama, sedangkan kontak sosial negatif mengarah pada suatu pertentangan atau konflik.
2. Kontak sosial dapat bersifat primer atau sekunder. Kontak sosial primer terjadi apabila para peserta interaksi bertemu muka secara langsung. Misalnya, kontak antara guru dan murid di dalam kelas, penjual dan pembeli di pasar tradisional, atau pertemuan ayah dan anak di meja makan. Sementara itu, kontak sekunder terjadi apabila interaksi berlangsung melalui suatu perantara. Misalnya, percakapan melalui telepon. Kontak sekunder dapat dilakukan secara langsung dan tidak langsung. Kontak sekunder langsung misalnya terjadi saat ketua RW mengundang ketua RT datang ke rumahnya melalui telepon. Sementara jika Ketua RW menyuruh sekretarisnya menyampaikan pesan kepada ketua RT agar datang ke rumahnya, yang terjadi adalah kontak sekunder tidak langsung.

**b. Komunikasi**

Komunikasi merupakan syarat terjadinya interaksi sosial. Hal terpenting dalam komunikasi yaitu adanya kegiatan saling menafsirkan perilaku (pembicaraan, gerakan-gerakan fisik, atau sikap) dan perasaan-perasaan yang disampaikan. Ada lima unsur pokok dalam komunikasi yaitu :

1. Komunikator, yaitu orang yang menyampaikan pesan, perasaan, atau pikiran kepada pihak lain.
2. Komunikan, yaitu orang atau sekelompok orang yang dikirim pesan, pikiran, atau perasaan.
3. Pesan, yaitu sesuatu yang disampaikan oleh komunikator. Pesan dapat berupa informasi, instruksi, dan perasaan.
4. Media, yaitu alat untuk menyampaikan pesan. Media komunikasi dapat berupa lisan, tulisan, gambar, dan film.
5. Efek, yaitu perubahan yang diharapkan terjadi pada komunikan, setelah mendapatkan pesan dari komunikator.

Ada tiga tahap penting dalam proses komunikasi. Ketiga tahap tersebut adalah sebagai berikut.

- *Encoding*

Pada tahap ini, gagasan atau program yang akan dikomunikasikan diwujudkan dalam kalimat atau gambar. Dalam tahap ini, komunikator harus memilih kata, istilah, kalimat, dan gambar yang mudah dipahami oleh komunikan. Komunikator harus menghindari penggunaan kode-kode yang membingungkan komunikan.

- Penyampaian

Pada tahap ini, istilah atau gagasan yang sudah diwujudkan dalam bentuk kalimat dan gambar disampaikan. Penyampaian dapat berupa lisan, tulisan, dan gabungan dari keduanya.

- *Decoding*

Pada tahap ini dilakukan proses mencerna dan memahami kalimat serta gambar yang diterima menurut pengalaman yang dimiliki.

#### **A.4. Bentuk – Bentuk Interaksi Sosial**

Menurut Deuttch serta Park dan Buerghess (dalam Santoso, 2010:191), bentuk-bentuk interaksi sosial yang dapat saja terjadi dalam sebuah situasi sosial ataupun kelompok sosial. meliputi:

- a) Kerjasama (*Coorporation*)
- b) Persaingan (*Competition*)
- c) Pertentangan (*Conflict*)
- d) Persesuaian (*Acomodation*)
- e) Perpaduan (*Assimilation*)

Bentuk-bentuk tersebut dapat lebih dijelaskan sebagai berikut:

- a) Kerja Sama (*Coorporation*)

Menurut Sargent (Santoso, 2010:191), kerja sama adalah usaha yang dikoordinasikan yang ditujukan kepada tujuan yang dapat dipisahkan. Pengertian ini memperkuat pandangan bahwa kerja sama sebagai akibat

kekurangmampuan individu untuk memenuhi kebutuhan dengan usaha sendiri sehingga individu yang bersangkutan memerlukan bantuan individu lain.

Dari uraian tersebut dapat diketahui bahwa kerja sama merupakan bentuk interaksi sosial yang positif, dimana dibutuhkan rasa saling memahami dan kekompakan dalam melakukan sebuah kerja sama.

b) Persaingan (*Competition*)

Deutch (dalam Santoso, 2010:193) menyatakan bahwa,

“persaingan adalah bentuk interaksi sosial di mana seseorang mencapai tujuan, sehingga individu lain akan dipengaruhi untuk mencapai tujuan mereka. Dalam persaingan, setiap individu dapat mencari keuntungan sebesar-besarnya dengan cara mereka masing-masing tanpa lepas dari pengaruh individu lain.”

Suatu persaingan pasti terjadi dalam interaksi sosial, karena setiap individu yang berada dalam suatu situasi sosial itu pasti memiliki tujuan yang ingin mereka capai, dimana tujuan individu itu bisa saja sama dengan individu lain yang berada dalam kelompok sosial yang sama. Misalnya, persaingan dalam memperebutkan juara kelas, tentu saja siswa akan bersaing baik melalui nilai-nilai tugas, ujian dan kegiatan-kegiatan belajar yang diadakan di kelasnya untuk menjadi yang terbaik, dan dalam hal itu tentu saja tidak terlepas dari interaksi siswa itu baik dengan teman maupun gurunya.

c) Pertentangan (*Conflict*)

Sargent (dalam Santoso, 2010:194) memberi pengertian bahwa,

“konflik adalah proses yang berselang-seling dan terus-menerus serta mungkin timbul pada beberapa waktu, lebih stabil berlangsung dalam proses interaksi sosial. Lebih lanjut, konflik dapat mengarah pada proses penyerangan karena adanya beberapa sebab seperti kekecewaan dan kemarahan.”

Dari uraian diatas dapat diketahui bahwa sebuah konflik itu bisa saja muncul dalam suatu hubungan, maka individu diharapkan dapat mengatasi konflik tersebut agar tidak berkepanjangan dan menyebabkan pertengkaran sehingga proses interaksi sosial dapat berjalan dengan baik.

d) Persesuaian (*Acomodation*)

Sargent (dalam Santoso, 2010:195) mengemukakan bahwa persesuaian adalah suatu proses peningkatan untuk saling beradaptasi atau penyesuaian. Tujuan persesuaian menurut Santoso (2010:195) antara lain:

- 1) Untuk mengurangi pertentangan antarindividu/kelompok karena adanya perbedaan.
- 2) Untuk mencegah meledaknya pertentangan yang bersifat sementara.
- 3) Untuk memungkinkan adanya kerja sama antarkelompok.
- 4) Untuk mengadakan integrasi antarkelompok sosial yang saling terpisah.

Dari uraian tersebut maka persesuaian itu sangat penting untuk disadari dan dilakukan dalam sebuah interaksi agar interaksi dapat berjalan dengan baik dengan adanya rasa saling pengertian dan memahami serta

menimbulkan suatu kerja sama yang baik antarindividu maupun antarkelompok.

e) Perpaduan (*Assimilation*)

Sargent (dalam Santoso, 2010:197) mengemukakan bahwa,

“Perpaduan adalah suatu proses saling menekan dan melebur dimana seseorang atau kelompok memperoleh pengalaman, perasaan dan sikap dari individu dalam kelompok lain. Perpaduan ini memberi gambaran tentang penerimaan pengalaman, perasaan dan sikap oleh individu/kelompok lain, sehingga hal ini mempercepat proses perpaduan.”

Menurut Santoso (2010:199), terdapat dua bentuk perpaduan antara lain yaitu *Alienation* dan *Stratification*.

- 1) *Alienation*, yaitu suatu bentuk perpaduan di mana individu-individu kurang baik di dalam interaksi sosial. Misalnya, perpaduan antara orang kulit putih dan orang kulit hitam.
- 2) *Stratification*, yaitu suatu proses di mana individu yang mempunyai kelas, kasta, kedudukan, memberi batas yang jelas dalam kehidupan masyarakat. Misalnya, kehidupan kasta di Bali.

Dari penjelasan di atas dapat diketahui bahwa perpaduan adalah dimana terdapat hal yang beragam atau kelompok yang berbeda dalam suatu konteks sosial. Interaksi sosial yang baik akan mencerminkan perilaku penerimaan dari individu/ kelompok terhadap individu/ kelompok lain.

### **A.5. Kriteria untuk Menganalisis Proses Interaksi Sosial**

Dalam menentukan kriteria untuk menganalisis proses interaksi sosial, Bales (Santoso, 2010:181) menempuh langkah-langkah sebagai berikut:

- a) Bidang-bidang proses interaksi sosial yang meliputi:
  - (1) Bidang sosio-emosional yang berupa reaksi-reaksi positif, yang meliputi: (i) menunjukkan solidaritas, member hadiah; (ii) menunjukkan ketegangan positif, kepuasan, tatanan; (iii) menunjukkan persetujuan, pengertian, penerimaan.
  - (2) Bidang-bidang tugas untuk memberi jawaban, meliputi: (i) memberi saran, tujuan; (ii) memberi pendapat, penilaian; (iii) member orientasi, informasi.
  - (3) Bidang-bidang tugas untuk meminta tugas, meliputi: (i) meminta saran, nasihat; (ii) meminta pendapat, penilaian; (iii) meminta orientasi, informasi
  - (4) Bidang-bidang serta emosional yang berupa reaksi-reaksi negatif yang meliputi: (i) menunjukkan pertentangan, mempertahankan pendapat sendiri; (ii) menunjukkan ketegangan, acuh tak acuh; (iii) menunjukkan ketidak setujuan, penolakan.

b) Analisis proses interaksi sosial

Bales (Santoso, 2010:182) menganalisis proses interaksi sosial dengan menyusun bidang-bidang proses interaksi sosial agar mudah menganalisis proses interaksi tersebut. Bales menyebut analisis



proses interaksi sosial dengan *profile analysis*/ analisis tingkah laku. Analisis tingkah laku tersebut mengukur tentang solidaritas, kepuasan, persetujuan, memberi saran, memberi pendapat, meminta informasi, meminta pendapat, meminta saran, ketidaksetujuan, ketegangan dan pertentangan. Analisis tersebut dapat dibuat menggunakan diagram.

## **B. *Assertive Training***

### **B.1. *Pengertian Assertive Training***

*Assertive training* merupakan salah satu teknik dalam terapi behavioral. Menurut Willis (2004:69) terapi behavioral berasal dari dua arah konsep yakni Pavlovian dari Ivan Pavlov dan Skinnerian dari B.F Skinner. Mula-mula terapi ini dikembangkan oleh Wolpe untuk menanggulangi neurosis. Neurosis dapat dijelaskan dengan mempelajari perilaku yang tidak adaptif melalui proses belajar. Dengan kata lain perilaku yang menyimpang bersumber dari hasil belajar di lingkungan.

Asertivitas merupakan suatu kemampuan untuk mengkomunikasikan apa yang diinginkan, dirasakan dan dipikirkan pada orang lain namun tetap menjaga dan menghargai hak-hak serta perasaan orang lain. Hal itu sejalan dengan yang diungkapkan oleh Corey (1995: 87) yang menyatakan bahwa asumsi dasar dari pelatihan asertifitas adalah bahwa

setiap orang mempunyai hak untuk mengungkapkan perasaannya, pendapat, apa yang diyakini serta sikapnya terhadap orang lain dengan tetap menghormati dan menghargai hak-hak orang tersebut. Dapat dikatakan bahwa latihan asertif merupakan latihan keterampilan-sosial yang diberikan pada individu yang diganggu kecemasan, tidak mampu mempertahankan hak-haknya, terlalu lemah, membiarkan orang lain merongrong dirinya, tidak mampu mengekspresikan amarahnya dengan benar dan cepat tersinggung.

*Assertiveness* adalah sifat orang yang terbuka (proaktif) dan dapat langsung mengemukakan keterbukaan diri. Sifat ini cenderung untuk memimpin daripada mengikuti dan serta merta dapat bertindak apabila memungkinkan. Tipe asertif akan cepat merasa mendapat kesempatan yang tidak boleh disia-siakan, mandiri dalam bertindak, cenderung memberi perintah daripada melakukan sendiri. Lebih memberikan instruksi dibandingkan kerjasama.

Berdasarkan beberapa pernyataan diatas maka dapat disimpulkan bahwa *assertive training* atau latihan asertif adalah suatu proses latihan keterampilan-sosial yang diberikan pada individu untuk membantu peningkatan kemampuan dalam mengkomunikasikan apa yang diinginkan, dirasakan dan dipikirkan kepada orang lain namun tetap menjaga dan menghargai hak-hak serta perasaan orang lain.

## **B.2. Kelebihan dan Kekurangan *Assertive Training***

Seperti halnya teknik yang lain, *Assertive Training* juga memiliki kelebihan dan kekurangan. Kekurangan dan kelebihan yang terdapat dalam pelatihan ketegasan ini sebagai berikut:

1. Kelebihan *assertive training*
  - a. Melatih individu yang tidak dapat menyatakan kemarahan dan kejengkelan
  - b. Melatih individu yang mempunyai kesulitan untuk berkata tidak dan yang membiarkan orang lain memanfaatkannya
  - c. Melatih individu yang merasa bahwa dirinya tidak memiliki hak untuk menyatakan pikiran, kepercayaan, dan perasaan-perasaannya
  - d. Melatih individu yang sulit mengungkapkan rasa kasih dan respon-repon positif yang lain

Dari beberapa kelebihan *assertive training* (pelatihan ketegasan) ini dapat disimpulkan bahwa teknik ini dapat melatih individu yang tidak punya keberanian menyampaikan keinginannya sehingga menjadi percaya diri dan memiliki keberanian untuk mengungkapkan apa yang ia rasakan dan pikirkan namun tetap dapat menjaga perasaan orang lain yang menjadi lawan bicaranya.

2. Kelemahan *assertive training*
  - a. Perasaan takut menyakiti
  - b. Takut jika akhirnya dirinya tidak lagi disukai atau diterima

Dari beberapa kelemahan pelatihan ketegasan ini dapat disimpulkan bahwa jika seorang individu belum mampu menguasai dirinya, hal ini akan menjadi ketakutan yang timbul dari dirinya, seperti ia takut akan dijaui oleh temannya, takut terjadi konflik dan takut menyakiti perasaan lawan bicaranya.

Biasanya hal tersebut dikatakan sebagai hambatan mental. hambatan-hambatan mental untuk bersikap dan bertindak lugas juga harus dapat dibuang atau dikurangi. Hambatan mental untuk bersikap lugas biasanya bersumber dari pikiran-pikiran irasional dan irealistik yang sebelumnya dalam jangka waktu lama telah terinternalisasi tanpa kritik. Jadi dengan pemberian penguatan positif dalam pemikirannya akan membuat seseorang tersebut mampu menguasai dirinya.

### **B.3. Tujuan *Assertive Training***

Teknik *assertive training* dalam pelaksanaannya tentu memiliki beberapa tujuan yang ingin dicapai oleh konselor dan klien. Day (2008:338) menjelaskan bahwa *assertive training* membantu klien belajar kemandirian sosial yang diperlukan untuk mengekspresikan diri mereka dengan tepat.

Sedangkan menurut Fauzan (2010), terdapat beberapa tujuan *assertive training* yaitu :

- a. Mengajarkan individu untuk menyatakan diri mereka dalam suatu cara sehingga memantulkan kepekaan kepada perasaan dan hak-hak orang lain;
- b. Meningkatkan keterampilan perilakunya sehingga mereka bisa menentukan pilihan apakah pada situasi tertentu perlu berperilaku seperti apa yang diinginkan atau tidak;
- c. Mengajarkan pada individu untuk mengungkapkan diri dengan cara sedemikian rupa sehingga terefleksi kepekaanya terhadap perasaan dan hak orang lain;
- d. Meningkatkan kemampuan individu untuk menyatakan dan mengekspresikan dirinya dengan enak dalam berbagai situasi sosial;
- e. Menghindari kesalahpahaman dari pihak lawan komunikasi.

Berdasarkan paparan diatas, dapat disimpulkan bahwa tujuan *assertive training* adalah untuk melatih individu mengungkapkan dirinya, mengemukakan apa yang dirasakan dan menyesuaikan diri dalam berinteraksi tanpa adanya rasa cemas karena setiap individu mempunyai hak untuk mengungkapkan perasaan, pendapat, apa yang diyakini serta sikapnya. Dengan demikian individu dapat menghindari terjadinya kesalahpahaman dalam berkomunikasi.

#### **B.4. Manfaat *Assertive Training***

Setiap pelatihan yang diberikan tentu tidak hanya sebagai pelatihan, namun pasti memiliki berbagai manfaat bagi individu yang mendapatkan pelatihan tersebut. Menurut pendapat Corey (2009:213), manfaat latihan asertif yaitu membantu bagi orang-orang yang:

- a. tidak mampu mengungkapkan kemarahan dan perasaan tersinggung;

- b. menunjukkan kesopanan yang berlebihan dan selalu mendorong orang lain untuk mendahuluinya ;
- c. memiliki kesulitan untuk mengatakan “tidak”;
- d. mengalami kesulitan untuk mengungkapkan afeksi dan respon-respon positif lainnya merasa tidak punya hak untuk memiliki perasaan-perasaan dan pikiran-pikiran sendiri.

Berdasarkan pendapat yang telah disebutkan diatas maka dapat ditarik kesimpulan bahwa manfaat latihan asertif adalah membantu peningkatan kemampuan mengkomunikasikan apa yang diinginkan, dirasakan dan dipikirkan pada orang lain namun tetap menjaga dan menghargai hak-hak serta perasaan orang lain.

#### **B.5. Tahapan Pelaksanaan *Assertive Training***

Prosedur adalah tata cara melakukan suatu instruksi. Pelaksanaan *assertive training* memiliki beberapa tahapan atau prosedur yang akan dilalui ketika pelaksanaan latihan. Pada umumnya teknik untuk melakukan latihan asertif, mendasarkan pada prosedur belajar dalam diri seseorang yang perlu diubah, diperbaiki dan diperbarui. Masters (dalam Gunarsih, 2007:217-220) meringkas beberapa jenis prosedur latihan asertif, yakni:

1. Identifikasi terhadap keadaan khusus yang menimbulkan persoalan pada klien.

2. Memeriksa apa yang dilakukan atau dipikirkan klien pada situasi tersebut. Pada tahap ini, akan diberikan juga materi tentang perbedaan perilaku agresif, asertif, dan pasif.
3. Dipilih sesuatu situasi khusus dimana klien melakukan permainan peran (*role play*) sesuai dengan apa yang ia perlihatkan.
4. Diantara waktu-waktu pertemuan, konselor menyuruh klien melatih dalam imajinasinya, respon yang cocok pada beberapa keadaan. Kepada mereka juga diminta menyertakan pernyataan diri yang terjadi selama melakukan imajinasi. Hasil apa yang dilakukan pasien atau klien, dibicarakan pada pertemuan berikutnya.
5. Konselor harus menentukan apakah klien sudah mampu memberikan respon yang sesuai dari dirinya sendiri secara efektif terhadap keadaan baru, baik dari laporan langsung yang diberikan maupun dari keterangan orang lain yang mengetahui keadaan pasien atau klien.

Berdasarkan uraian diatas, dapat disimpulkan bahwa *assertive training* merupakan terapi perilaku yang dirancang untuk mengembangkan keterampilan-keterampilan individu yang diganggu kecemasan dengan berbagai teknik yang ada agar individu tersebut dapat memiliki perilaku asertif yang diinginkan.

### C. Keterkaitan antara Interaksi Sosial dengan *Assertive Training*

Menurut Soekanto (2010: 58), interaksi sosial merupakan kunci semua kehidupan sosial. Dengan tidak adanya komunikasi ataupun interaksi antar satu sama lain maka tidak mungkin ada kehidupan bersama. Jika hanya fisik yang saling berhadapan antara satu sama lain, tidak dapat menghasilkan suatu bentuk kelompok sosial yang dapat saling berinteraksi. Maka dari itu dapat disebutkan bahwa interaksi merupakan dasar dari suatu bentuk proses sosial karena tanpa adanya interaksi sosial, maka kegiatan-kegiatan antar satu individu dengan yang lain tidak dapat disebut interaksi.

Interaksi sosial akan berlangsung apabila seorang individu melakukan tindakan dan dari tindakan tersebut menimbulkan reaksi individu yang lain. Interaksi sosial terjadi jika dua orang atau lebih saling berhadapan, bekerja sama, berbicara, berjabat tangan atau bahkan terjadi persaingan dan pertikaian.

Beberapa situasi peristiwa yang sering dialami seseorang saat berinteraksi sosial diantaranya ialah ketika datang ke rumah mereka seorang *salesman* atau *salesgirl* menawarkan setengah mendesak-desak agar tuan rumah bersedia membeli apa yang mereka jajakan. Dengan setengah terpaksa tuan rumah membeli barang yang ditawarkan sekalipun ia tidak membutuhkan. Dibelinya barang itu, dan setelah itu ia menyesali perbuatannya. Tetapi bagaimana lagi, ia merasa tidak enak kalau tidak membeli barang yang telah ditawarkan tadi. Sebagian orang mungkin terpaksa diam saja, tidak mampu meminta haknya, ketika ia merasa dirugikan orang lain, misalnya dalam jual beli



pengembaliannya kurang, mendapat pengembalian uang lusuh yang ia tidak suka atau bahkan uang itu tidak laku kerana ada bagian yang robek terpenggal. Sebagian yang lain lagi hanya mampu bersungut-sungut, berpaling menutup hidung dan terbatuk-batuk ketika terganggu asap rokok orang lain.

Penggalan-penggalan ilustrasi di atas mencerminkan betapa sebagian orang tidak memiliki sikap asertif dalam interaksi sosial. Keasertifan atau kelugasan merupakan kemampuan untuk menyadari keinginan dan perasaan diri dan untuk mempertahankan hak-hak diri tanpa perlu melanggar hak orang lain dalam memenuhi kebutuhannya. Kemampuan untuk bersikap asertif (tegas) adalah bagian penting dalam membuat batasan tentang diri sendiri dalam suatu interaksi sosial. Dalam hal ini dapat dibuat perbedaaan yang jelas antara keseganan, kepatuhan, agresif, dan asertif.

*Assertive training* (latihan ketegasan) banyak dibutuhkan orang yang selama hidupnya acap kali diperdaya orang lain atau terlalu lemah untuk memperoleh kejelasan batasan diri dan pengambilan sikap lugas, tegas, dalam berhubungan dengan orang lain. Sikap asertif atau tegas yang berada diantara submisif (dikendalikan, pasif) dan agresif untuk sebagian orang sulit ditentukan posisinya untuk disikapi sehingga pemberian wawasan dan pengenalan prosedur pelatihannya diperlukan. Idealnya *assertive training* diterapkan dalam proses kelompok sebab dengan begitu dapat dihadirkan situasi yang mendekati situasi nyata sebagaimana situasi sosial dalam kehidupan sehari-hari.

Berdasarkan hal tersebut, maka diperkirakan diketahui bahwa interaksi sosial erat kaitannya dengan *assertive training*. Hal itu dapat dilihat dari pengertian asertif itu sendiri yaitu kemampuan untuk mengkomunikasikan apa yang diinginkan, dirasakan, dan dipikirkan kepada orang lain. Kemampuan untuk berperilaku asertif tersebut sangat diperlukan dalam mengungkapkan apa yang ia rasakan pada saat berada pada lingkungan sosial dan melakukan interaksi sosial, sehingga diperlukan pelatihan asertif (*assertive training*) dalam upaya peningkatan kemampuan interaksi sosial.