

Kecakapan Negosiasi

Tine A. Wulandari, S.I.Kom.

Apa itu Negosiasi?

Negosiasi adalah metode yang orang gunakan untuk menyelesaikan perbedaan. Kegiatan ini adalah proses di mana kompromi atau kesepakatan dicapai dengan menghindari argumen.

Dalam perselisihan apapun, individu ertujuan untuk mencapai hasil yang terbaik bagi posisi mereka (atau mungkin sebuah organisasi yang mereka wakili). Namun, prinsip-prinsip keadilan, saling menguntungkan dan menjaga hubungan adalah kunci untuk hasil yang sukses

Bentuk-bentuk khusus dari negosiasi yang digunakan dalam berbagai situasi: hubungan internasional, sistem hukum, pemerintahan, perselisihan industrial atau hubungan dalam negeri.

Namun, keterampilan negosiasi umum dapat dipelajari dan diterapkan dalam berbagai kegiatan. Negosiasi dapat sangat bermanfaat dalam mengatasi perbedaan yang timbul antara Anda dan orang lain.

Mengapa Bernegosiasi?

Tidak dapat dipungkiri bahwa, dari waktu ke waktu, konflik dan perselisihan akan timbul sebagai kebutuhan, keinginan, tujuan dan keyakinan yang berbeda. Tanpa negosiasi, konflik-konflik tersebut dapat menyebabkan argumen dan kebencian yang mengakibatkan salah satu atau semua pihak merasa puas. Titik negosiasi adalah mencoba untuk mencapai kesepakatan tanpa menyebabkan hambatan masa depan untuk komunikasi.

Tahapan Negosiasi

Untuk mencapai hasil yang diinginkan, mungkin akan berguna untuk mengikuti pendekatan terstruktur untuk negosiasi. Misalnya, dalam situasi kerja pertemuan mungkin perlu diatur di mana semua pihak yang terlibat dapat datang bersama-sama. Proses negosiasi meliputi tahapan sebagai berikut:

Preparation

Discussion

Clarifying Goals

Negotiate Towards
a Win-Win Outcome

Agreement

Implementing a Course of
Action

Negosiasi Informal

Ada saat-saat ketika ada kebutuhan untuk bernegosiasi secara lebih informal. Namun demikian, mengingat poin kunci dalam tahap negosiasi formal mungkin sangat membantu dalam berbagai situasi informal.

Dalam negosiasi,
tiga unsur berikut
penting dan
cenderung
mempengaruhi
hasil akhir dari
negosiasi:

Attitudes

Knowledge

Interpersonal
Skills

Attitudes

- Semua negosiasi sangat dipengaruhi oleh sikap yang mendasari proses itu sendiri, misalnya sikap terhadap isu-isu dan kepribadian orang yang terlibat dalam kasus atau sikap terkait dengan kebutuhan pribadi untuk situasi tertentu.
- Selalu waspada bahwa:
 - Negosiasi bukanlah arena untuk realisasi pencapaian individu.
 - Ada dapat kebencian dari kebutuhan untuk bernegosiasi dengan mereka yang berwenang.
 - Beberapa fitur negosiasi dapat mempengaruhi perilaku seseorang, misalnya beberapa orang mungkin menjadi defensif.

Knowledge

- Semakin banyak pengetahuan yang Anda miliki tentang masalah tersebut, partisipasi Anda semakin besar dalam proses negosiasi.
- Dengan kata lain, persiapan yang baik sangat penting.
- Kumpulkan sebanyak mungkin informasi.
Selain itu, cara isu-isu yang dinegosiasikan harus dipahami karena negosiasi akan memerlukan metode yang berbeda dalam situasi yang berbeda.

Interpersonal Skills

- Ada banyak keterampilan interpersonal yang diperlukan dalam proses negosiasi yang berguna baik formal maupun kurang formal dalam situasi tatap muka.