

Kecakapan Antar Personal

Mia Fitriawati, S.Kom, M.Kom

KOMUNIKASI DALAM NEGOSIASI



NEGOSIASI

**“Pembicaraan dengan orang lain,
dengan maksud untuk mencapai
kesepakatan, untuk mengatur, atau
untuk mengemukakan”**

NEGOSIASI

Phil Baguley → “kegiatan yang dilakukan untuk menetapkan keputusan yang dapat **disepakati** dan **diterima** oleh **kedua belah pihak** dan menyetujui apa dan bagaimana tindakan yang akan dilakukan di masa mendatang”

Negosiasi

- Suatu proses yang dimulai ketika suatu pihak menganggap bahwa pihak lain memiliki pandangan, sikap, anggapan yang **berbeda** terhadap hal-hal yang merupakan interest/kepedulian dari pihak lainnya.
- Bernuansa Konflik (yang dapat bersifat destruktif maupun konstruktif)

KARAKTERISTIK NEGOSIASI

1. **Senantiasa melibatkan orang**
2. **Memiliki ancaman terjadinya atau di dalamnya mengandung konflik**
3. **Menggunakan cara-cara pertukaran sesuatu**
4. **Hampir selalu berbentuk tatap muka**
5. **Biasanya menyangkut hal-hal di masa depan**
6. **Ujung dari negosiasi adalah adanya kesepakatan yang diambil oleh kedua belah pihak**

Negotiaton TRIANGLE



Prinsip-Prinsip Negosiasi

T O R I

T

→ *trust*
(percaya)

O

→ *openness*
(terbuka)

R

→
responsible
(saling
bertanggung
jawab)

I

→ *Interdependence*
(saling
ketergantungan
antara satu
dengan yang
lain)

Syarat-syarat menjadi Negosiator yang Baik

- **Terpercaya (*credibel*)**
Bersumber pada sikap formal/informal yang menyenangkan dan luwes
- **Percaya diri (*Self confidence*)**
Diperoleh melalui pengalaman dan pergaulan yang luas, kepribadian yang baik dan kuat, emosi yang stabil dan pengalaman pribadi
- **Menguasai substansi materi**
Dipengaruhi oleh jumlah informasi yang diterima dan dikumpulkan, termasuk pengaturan/pengolahan informasi yang akan digunakan dalam bernegosiasi
- **Menguasai teknik komunikasi**
Diperlukan guna menghindari deadlock, membangun mutual understanding (pengertian bersama)

Hambatan-hambatan dalam Pengambilan Keputusan

- **Pertama: menilai terlampau dini dan puas dengan solusi pertama**
- **Selalu didasarkan pada pikiran menang atau kalah**
- **Selalu berpikir bahwa masalah yang akan diselesaikan adalah masalah lawan dan bukan masalah bersama**
- **Selalu menggunakan standar negosiasi**

Langkah-langkah Negosiasi

- **Persiapan** → tentukan secara jelas alternatif ‘apa yang ingin kita capai’ dalam negosiasi
- **Pembukaan** → tentukan atmosfer atau suasana yang tepat. Pada fase ini, ciptakan prakondisi yang menunjukkan bahwa Anda adalah pribadi yang *pleasant* (menyenangkan), *assertive* (tegas), dan *firm* (teguh pendirian). Basa-basi kadang-kadang diperlukan.
- **Negosiasi** → sampaikan keinginan Anda. Tunggu sampai keadaan betul-betul memungkinkan, jika perlu jangan hanya membuat dua pilihan: ya dan tidak

4 (empat) Pola Perilaku Negosiasi

1. *Moving against [pushing]:*

Menjelaskan, memperagakan, mengarahkan, mengulangi, menjernihkan masalah, mengumpulkan perasaan, berdebat, menghimbau, menghakimi, tak menyetujui, menantang, menunjukkan kelemahan pihak lain.

2. *Moving with [pulling]:*

Memperhatikan, mengajukan gagasan, menyetujui, mengembangkan interaksi, mengulangi kecaman-kecaman, mencari landasan bersama, mengungkapkan perasaan-perasaan orang lain.

4 (empat Pola Perilaku Negosiasi

3. **Moving away [withdrawing] :**

Menghindari konfrontasi, menghindari hubungan dan sengketa, menarik kembali isi pembicaraan, berdiam diri, tak menanggapi pertanyaan.

4. **Not moving [letting be] :**

Mengamati, memperhatikan, memusatkan perhatian pada “here and now”, mengikuti arus, luwes, menyesuaikan diri dengan situasi dan menyukainya.

Tips-tips Negosiasi

- Ulurkan tangan untuk berjabat tangan terlebih dahulu
- Berikan senyuman (**bukankah senyum itu ibadah?**) dan katakan sesuatu yang pas untuk mengawali pembicaraan.

Selamat bernegosiasi!
Terima kasih!

