

# **Negosiasi:**

*communication skill dan  
public speaking*

Pertemuan 3

# Negosiasi?

Negosiasi adalah sebuah kebutuhan, sebuah proses, dan sebuah seni.

Proses Komunikasi dengan orang lain untuk membangun sebuah kesepakatan, sering dihindari oleh banyak orang, padahal negosiasi merupakan hal mendasar dalam bisnis di seluruh dunia. Untuk bisa melakukan negosiasi yang baik kita harus dapat mengendalikan diri sendiri, menghormati nilai-nilai dan menjaukan prasangka, mengutamakan kebutuhan akan keadilan, dan ego kita.



Negosiasi Adalah skill ( ketrampilan) merupakan latihan membangun kesadaran diri karena bertujuan memahami diri sendiri dan menyadari dampak negosiasi, memungkinkan kita mengakomodasi dilema, dan tekanan yang menyertainya.

Kesadaran diri membantu kita mengenali alasan kita melakukan sesuatu dan memperhitungkan pengaruhnya atau hasil yang kita dapatkan . Hal ini juga membantu kita menyesuaikan pendekatan, sikap dan perilaku kita agar sesuai dengan pihak yang kita hadapi dalam setiap negosiasi. Kita harus mempertimbangkan pendekatan yang cocok untuk setiap situasi, yang sesuai dengan gaya pribadi kita



## Mengapa harus bernegosiasi?

segala sesuatunya dapat dinegosiasikan  
bukan berarti segala sesuatunya harus  
dinegosiasikan.

Nilai waktu versus potensi manfaat yang  
kita dapat melalui negosiasi selalu menjadi  
pertimbangan.



Ada situasi yang melibatkan keputusan-keputusan yang lebih penting di mana Kita saling bergantung namun memiliki pikiran yang berbeda.

Ketika sebuah kesepakatan perlu diselesaikan, negosiasi yang efektif dapat membantu memberikan solusi dan membuat Kita termotivasi untuk melaksanakannya. Tidak ada keahlian lain yang dapat memberikan dampak langsung dan terukur terhadap keuntungan Kita selain negosiasi.



Memahami dampak dari langkah-langkah ini, dan nilai-nilai yang diwakilinya bagi Kita sejak awal, adalah alasan mengapa perencanaan merupakan hal mendasar dalam negosiasi yang efektif. Negosiasi adalah keterampilan dalam membangun kesepakatan yang baik dengan pihak lain melalui pertukaran kepentingan, nilai, dan prioritas yang berbeda.

Dalam konteks bisnis dikenal dengan istilah keterampilan memaksimalkan keuntungan.



Negosiasi yang efektif memberikan peluang untuk membangun atau menghilangkan nilai – namun apa arti sebenarnya dari nilai ? Ini bisa jadi berfokus pada harga.

Pertanyaan “berapa?” merupakan isu yang transparan dan terukur, dan oleh karena itu, juga merupakan isu yang paling kontroversial di sebagian besar perundingan.

Dalam negosiasi, ego dan daya saing kita memicu kebutuhan untuk “menang”, terutama jika kita membiarkan rasa persaingan ikut terlibat.



menegosiasikan kesepakatan bukanlah tentang bersaing atau menang; ini tentang mengamankan nilai terbaik. Artinya memahami:

- apa yang diinginkan, dibutuhkan atau diyakini oleh pihak lain;
- apa yang mereka lakukan; dan
- bagaimana dampak negosiasi mempengaruhi kemungkinan-kemungkinan yang ada.



Sebagai seorang Negosiator , fokus Kita harus tertuju pada hal yang penting bagi pihak lain:

**kepentingan, prioritas, pilihan, tenggat waktu, dan kualitas .**

Jika Kita ingin memahami mereka yang terlibat dalam negosiasi dan motivasinya, kita dapat menggunakan wawasan yang sekiranya akan menguntungkan Kita hingga pada akhirnya, meningkatkan nilai kesepakatan.



# Proaktivitas dan kontrol

Tugas pertama adalah bersikap proaktif – mengendalikan cara kita bernegosiasi. Untuk memetakan isu-isu, Menyusun rumusan agenda yang membantu menegosiasikan kesepakatan dengan cara yang sesuai dengan tujuan . Bersikap jujur pada diri sendiri saat memutuskan atau menyepakati hal-hal tersebut. Harga hanyalah salah satu elemen dari kesepakatan dan memenangkan harga mungkin tidak akan menghasilkan kesepakatan terbaik. kita membutuhkan kerja sama sampai pihak lain tidak hanya setuju untuk melanjutkan tetapi juga siap untuk menghormati komitmen. Tidak ada tempat bagi ego kita dalam negosiasi. Satu hal yang penting adalah nilai total selama masa berlaku perjanjian.

