

Pentingnya memiliki Keterampilan Negosiasi

Kita hidup dalam jaringan hubungan dan saling ketergantungan, dan kita bernegosiasi dengan orang lain untuk membantu kita mendapatkan apa yang kita butuhkan atau inginkan.

- Negosiasi adalah cara untuk memuaskan kepentingan kita, untuk mendapatkan apa yang kita butuhkan atau inginkan. Kita hidup dalam jaringan hubungan dan saling ketergantungan, dan kita bergantung pada orang lain untuk membantu kita. Demikian pula, orang lain mendekati kita untuk membantu memenuhi kepentingan mereka sendiri. Negosiasi adalah sistem barter yang memperlancar pertukaran ini.

Negosiasi adalah salah satu bentuk komunikasi persuasif. Negosiasi adalah cara untuk membuat orang lain melakukan apa yang kita inginkan. Oleh karena itu, negosiasi menuntut kita untuk menggunakan semua keterampilan komunikasi kita: mendengarkan, mengajukan pertanyaan, berbagi informasi, menafsirkan informasi, menyusun proposal, membaca bahasa tubuh, memengaruhi dan membujuk. Negosiasi membutuhkan empati dan pemahaman, pengetahuan dan wawasan, diplomasi dan kebijaksanaan.

Negosiasi adalah sebuah permainan. Mungkin tidak terasa seperti permainan, karena kita menganggapnya serius. Namun, ini adalah permainan, lengkap dengan aturannya — permainan keterampilan dan peluang. Jika Anda belajar memainkan permainan dengan lebih terampil, Anda dapat mengurangi dampak peluang.

Seperti kebanyakan permainan, negosiasi dimaksudkan untuk menyenangkan. Negosiasi yang baik dan dimainkan dengan baik dapat membuat kita merasa puas dan dihargai. Namun, kesenangan ada di dalam pikiran pemainnya. Dengan pola pikir yang tepat, negosiasi bisa sangat menyenangkan dan menguntungkan.

Negosiasi adalah sebuah proses. Banyak orang cenderung menganggap negosiasi sebagai sebuah peristiwa, di mana kita duduk di meja bersama seseorang, memainkan permainan negosiasi, mencoba memuaskan kepentingan kita sendiri dengan menekan atau mungkin dengan terlibat dalam pemecahan masalah secara kolaboratif. Kenyataannya, negosiasi dimulai lebih cepat dari yang kita duga. Negosiasi segera dilakukan setelah kita mulai memuaskan suatu kepentingan, dan berpuncak pada kesepakatan yang idealnya sepenuhnya memuaskan kepentingan kita. Bukan semacam grand finale—jabat tangan, penandatanganan kontrak—namun negosiasi memerlukan kerja keras, riset, dan persiapan yang membawa kita pada keberhasilan.

Terdapat konflik kepentingan dalam setiap negosiasi karena masing-masing pihak memiliki tujuan yang mungkin tidak sejalan dengan kepentingan dan tujuan pihak lainnya. Perhatikan contoh pembelian mobil kita. Meskipun kesepakatan akan saling menguntungkan bagi kedua belah pihak (dealer ingin menjual mobil, dan pembeli membutuhkan mobil), kepentingan masing-masing pihak saling bersaing (misalnya, dealer menginginkan harga tertinggi dengan fasilitas paling sedikit, sementara pembeli menginginkan sebaliknya). Terakhir, negosiasi adalah jalan dua arah. Para pihak perlu termotivasi untuk saling memberi dan menerima agar mereka dapat mencapai solusi yang menguntungkan kedua belah pihak. Sekali lagi, bayangkan sebuah tarian; satu pihak bergerak, dan pihak lainnya menyesuaikan respons mereka. Dan seperti tarian, negosiasi benar-benar lebih dari sekadar keterampilan - ini adalah seni.

Negosiasi adalah kesempatan untuk menyelesaikan masalah secara kolaboratif dengan mitra. Sayangnya, kebanyakan orang menganggap negosiasi sebagai kesempatan untuk mengalahkan lawan, untuk memerasnya semaksimal mungkin. Namun, ketika dua orang atau lebih menekan secara bersamaan, mereka cenderung tidak mendapatkan apa yang mereka inginkan. Pendekatan yang bersifat konfrontatif ini juga tidak baik untuk hubungan di masa depan. Jika kedua belah pihak dapat memandang negosiasi sebagai masalah bersama dan berusaha menyelesaikannya bersama, mereka berdua cenderung akan lebih mudah memenuhi kepentingan masing-masing. Sayangnya, ini bukanlah cara kebanyakan orang mendekati negosiasi, tetapi tujuan saya menulis buku ini adalah untuk membantu Anda mengubah pola pikir tersebut dan menjadi negosiator yang saling menguntungkan.

Key Negotiation Skills

- ▶ Active Listening
- ▶ Communication
- ▶ Emotional Intelligence
- ▶ Problem-Solving
- ▶ Decision-Making

Mendengarkan Aktif

Salah satu keterampilan kunci bagi negosiator ulung adalah seni mendengarkan aktif. Mendengarkan aktif lebih dari sekadar mendengar, melainkan melibatkan pengembangan pemahaman tentang posisi dan kepentingan pihak lain. Sebelum konsultan dapat mengusulkan solusi, mereka perlu memahami kebutuhan dan kekhawatiran klien; jika tidak, solusi mereka tidak akan memuaskan apa yang sebenarnya diinginkan klien.

Komunikasi

Komunikasi merupakan inti dari proses negosiasi. Namun, komunikasi bukan hanya tentang apa yang kita katakan, tetapi juga bagaimana kita mengatakannya. Komunikasi verbal dan non-verbal merupakan kunci dalam negosiasi yang efektif. Kita perlu mengetahui cara menciptakan dan menyampaikan pesan kepada pihak lain yang akan membujuk dan mendorong mereka untuk terlibat atau terus terlibat dalam proses negosiasi.

Kecerdasan Emosional

Negosiasi bisa menjadi diskusi yang sangat emosional. Ketika para pihak sepakat untuk terlibat dalam negosiasi, itu karena mereka yakin dapat mencapai hasil yang lebih baik melalui proses ini. Proses ini sangat berarti bagi mereka, atau mereka hanya akan mencari solusi yang lebih efisien. Negosiator yang efektif dapat mengelola emosi mereka sendiri dan memahami serta mengelola emosi pihak lain. Mereka memahami cara menyalurkan emosi dengan cara yang memotivasi sehingga solusi yang efektif dapat ditemukan. Mereka juga tahu cara meyakinkan pihak lain tentang posisi dan kepentingan mereka melalui pengelolaan emosi. Pertimbangkan konsultan kami dalam proyek bisnis berisiko tinggi - emosi akan memuncak, tetapi peran konsultan adalah menjaga semua orang tetap fokus dengan mengelola emosi secara efektif dan memfokuskan semua pihak pada tujuan akhir.

Pemecahan Masalah

Negosiasi pada dasarnya hanyalah sebuah latihan pemecahan masalah. Kita tahu bahwa peluang ada ketika para pihak berkumpul untuk berdiskusi, jadi kita perlu menemukan solusi yang menguntungkan semua pihak.

Pengambilan Keputusan

Negosiator adalah pengambil keputusan yang efektif. tujuan negosiasi adalah untuk mengambil keputusan. Layaknya konsultan yang menilai berbagai pilihan dan kemudian mengusulkan solusi, kita perlu mampu mengevaluasi berbagai skenario dan pilihan serta mencapai kesepakatan akhir.