

TAKTIK DAN NILAI DALAM NEGOSIASI

PERTEMUAN 9



- Keputusan yang kita ambil dan cara kita berperilaku selama negosiasi akan dipengaruhi oleh seberapa besar kekuatan yang kita pikir kita miliki dan oleh cara nilai atau etika kita sendiri memengaruhi perilaku kita. Taktik yang kita gunakan akan dibatasi oleh seberapa besar kekuatan yang kita miliki, apakah kita memiliki hubungan jangka pendek atau jangka panjang untuk dipertimbangkan dan ini dapat memengaruhi seberapa etis kita memilih selama negosiasi.

Dilema di mana nilai keadilan cocok dengan negosiasi telah menantang banyak organisasi. Misalnya, beberapa organisasi yang memiliki pandangan kuat tentang bersikap adil dan masuk akal dapat mengambil pengecualian ketika berhadapan dengan mitra dagang yang berperilaku manipulatif atau tidak rasional. Pada prinsipnya, mereka tidak akan mentolerir perilaku tersebut dan akan keluar dari hubungan.

MENGAKUI PROSES DAN KETERAMPILAN BERMAIN

- Cara keseimbangan kekuasaan terpecah, dan bagaimana ia berubah seiring waktu dan keadaan, berarti kita tidak dapat mengharapkan kesepakatan selalu, atau tampak, seimbang dan adil, atau bahkan konsisten. Kita dapat bekerja untuk mendapatkan kesepakatan terbaik mengingat keadaan yang kita hadapi.
- Beberapa, dihadapkan pada situasi seperti itu, beralih ke taktik dan beberapa menjadi korban dari taktik yang dimainkan. Negosiator terampil lengkap melihat mereka apa adanya dan jika perlu menggunakan taktik balasan untuk menetralkan efek mereka.

- Secara umum, negosiasi berfokus pada kesepakatan jangka pendek dengan pihak-pihak yang tidak memiliki hubungan berkelanjutan dengan kita, atau prospek di masa depan, lebih cenderung mengarah pada negosiasi distribusi nilai .Taktik cenderung lebih mudah digunakan dalam gaya negosiasi ini karena hubungan yang terlibat cenderung tidak berjangka panjang.

PERTANYAAN PILIHAN DAN GAYA PRIBADI

- Konsep “keadilan” dimanfaatkan oleh beberapa negosiator melalui penggunaan taktik. Masyarakat demokratis barat dirancang untuk menawarkan kebebasan dan pilihan. Ini berfungsi untuk menghilangkan gagasan dikendalikan, dan, selama kita memiliki pilihan, banyak yang menganggap ini sebagai kebebasan dan keadilan. Jadi pilihan dirancang untuk menandakan keadilan. Namun, jika pemerintah mengendalikan pilihan, maka kita memiliki kekuatan untuk mempengaruhi hasilnya.
- Namun, jika kita secara terang-terangan tidak adil dalam pilihan yang kita berikan kepada orang lain, kepercayaan akan sulit untuk dibangun dan, tanpa kepercayaan, sulit untuk bernegosiasi secara kolaboratif (jam 7–12 pada permukaan jam).

- Hukum sosial, atau hukum masyarakat yang tidak tertulis, memengaruhi pandangan kita tentang apa yang adil dan masuk akal dalam keadaan apa pun. Kemitraan bisnis, di mana ada kebutuhan untuk mempertahankan hubungan yang produktif dan kebutuhan untuk bersama-sama memecahkan masalah atau mengembangkan nilai tambahan dengan bekerja sama, memerlukan setidaknya beberapa tingkat kepercayaan. Agar dianggap adil dalam bisnis, anda perlu menawarkan pilihan: pilihan yang tidak terlalu berat sebelah sehingga dengan cepat dianggap transparan dan tidak adil.

ATRIBUT PRIBADI

Nilai-nilai pribadi kita dan bagaimana nilai-nilai itu memengaruhi perilaku kita akan memiliki pengaruh yang kuat di mana kita dan pihak lain tertarik pada tampilan jam. Mereka dapat, jika tidak dikelola, secara langsung mempengaruhi apakah kita membangun hubungan atau apakah kita terlibat dalam pertempuran setiap kali kita berusaha untuk menyetujui persyaratan. Di bawah ini adalah beberapa atribut pribadi yang perlu dipertimbangkan dan pengaruh yang akan mereka berikan selama negosiasi. Kepercayaan dalam bisnis harus diperoleh dan mudah rusak. Ini menyiratkan bahwa kita baik untuk Menyusun kata. Jika kita mengatakan sesuatu akan terjadi, secara konsisten. kita mendekati percakapan dari sudut pandang mereka, berbagi keprihatinan mereka dan bekerja pada masalah yang kita identifikasi bersama-sama. Ini tidak berarti bahwa kita harus membayar dengan mengakui syarat, dengan menawarkan bantuan pribadi atau dengan lebih transparan dengan kepentingan kita.

- Rasa hormat datang dari sikap tegas, konsisten, dan dapat diandalkan. Jika kita terlalu fleksibel atau terlalu mudah menyerah, pihak lain akan menganggap kita lemah. Dalam negosiasi, semuanya mungkin, tetapi sulit. Fakta bahwa sulit memastikan bahwa pekerjaan yang kita lakukan dalam kesepakatan, merekrut persyaratan, dan bergerak dengan enggan, menarik rasa hormat, posisi, dan kredibilitas kita. Integritas berasal dari konsistensi.
- Hal ini dapat menghadirkan masalah bagi negosiator yang terlalu fokus untuk tidak dapat diprediksi. Menjaga kerahasiaan dan dapat diandalkan, di mana kita menindaklanjuti dengan komitmen juga membantu mempromosikan integritas, yang dalam beberapa hubungan atau bahkan industri sangat penting jika bisnis ingin dilakukan. Kejujuran. Kita tidak perlu berbohong dalam negosiasi. Kita tidak perlu memberi tahu mereka apa yang tidak akan kita lakukan. Fokus pada apa yang akan kita lakukan. Pikirkan "bagaimana" atau "atas dasar apa kita bisa, atau bisakah mereka?" Dengan memberi tahu mereka apa yang kita siap lakukan, kita menjaga kejujuran.

- Dengan memberi tahu mereka bahwa kita siap membayar \$100 ketika tahu bahwa kita dapat membayar \$150 tidaklah bohong, tetapi mengatakan yang sebenarnya. Jika kita berbohong dalam negosiasi, kita mengambil risiko yang tidak perlu, dan dalam beberapa kasus benar-benar membahayakan hubungan, bagaimanapun, jangan mengharapkan semua orang untuk mematuhi disiplin ini.

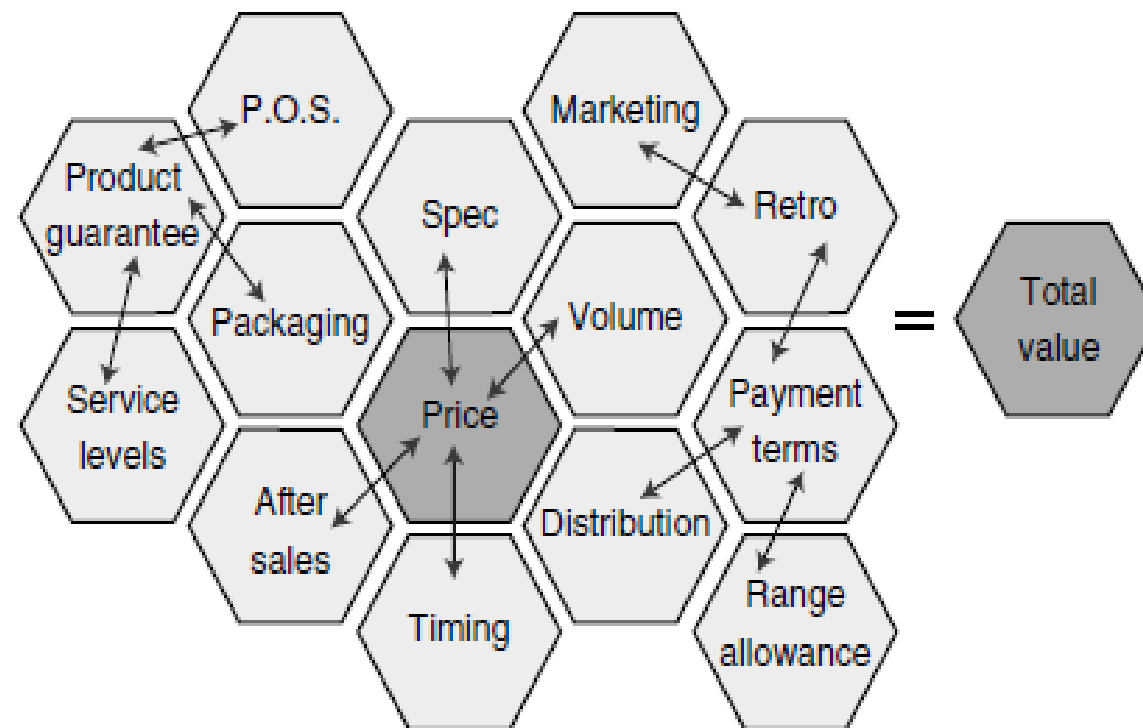


Figure 9.3 Trade-storming.

- Mempertimbangkan fakta akan memungkinkan kita untuk tetap peka terhadap masalah dan menghormati jika diperlukan. Empati adalah tentang memahami dan menghargai tantangan dari sudut pandang mereka, tetapi tidak pernah berkompromi karena pemahaman tersebut. Tanggung jawab kita yang akan melakukan negosiasi dan kita yang akan mengambil keputusan dengan batas wewenang yang kita miliki. Semakin banyak kepercayaan yang benar-benar ada dalam hubungan, semakin banyak ruang lingkup yang kita miliki untuk membuka agenda dan bekerja sama secara kreatif. Ini hanya akan terjadi jika kita mengolah iklim yang diperlukan dan diskusi.

Pertimbangan kebutuhan pihak lain. Jika kita tidak memahami ini, kita belum siap untuk bernegosiasi. Pertemuan perencanaan, persiapan, penelitian, dan eksplorasi kita semuanya untuk membantu kita menetapkan posisi, motif, prioritas, dan minat mereka. Untuk menempatkan nilai ini kita harus memahami kesepakatan cara mereka melakukan bisnis dari dalam kepala mereka.