

# Negosiasi dengan mindset menang-menang

“Anda tidak mendapatkan apa yang pantas Anda dapatkan, Anda mendapatkan apa yang Anda negosiasikan.”

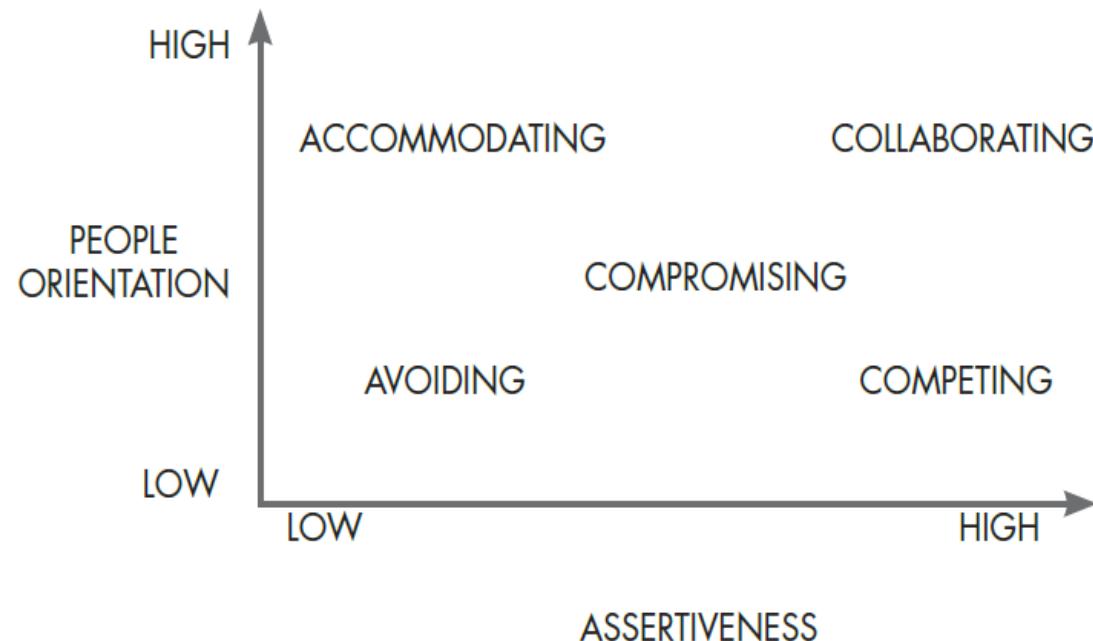


- ▶ Negosiator menang-menang ditemukan di tempat yang sama dengan negosiator menang-kalah dan kalah . Mereka tidak lebih berpengalaman, dan penampilan mereka juga hampir sama. Perbedaan besar antara negosiator win-win dan negosiator lainnya adalah pola pikir mereka.
- ▶ Negosiator yang saling menguntungkan memahami lima gaya negosiasi dan mampu beradaptasi dengan gaya lawannya dan situasi. Mereka memilih untuk menunjukkan perilaku positif tertentu dan menghindari perilaku negatif. Mereka optimis, berpikiran terbuka, dan berkolaborasi dengan mitra negosiasi untuk menyelesaikan masalah bersama

# Lima gaya negosiasi

- ▶ Ada dua dimensi yang menentukan gaya negosiasi: ketegasan dan orientasi orang.
- ▶ Ketegasan /asertif adalah kemampuan untuk mengomunikasikan minat Anda dengan jelas dan langsung. Ini adalah kemampuan untuk membela diri sendiri tanpa menginjak-injak orang lain. Orang yang asertif mampu meminta apa yang diinginkannya, mengatakan tidak saat dibutuhkan, dan menyatakan perasaannya dalam situasi apa pun. Mereka juga menerima standar keadilan dan mengakui hak dan kepentingan orang lain.
- ▶ Orientasi orang menunjukkan kepekaan terhadap kebutuhan dan perasaan orang lain. Ini mencakup empati, kesadaran emosional, dan kemudahan dalam situasi sosial. Mereka yang mempunyai orientasi sosial yang tinggi umumnya mudah bergaul dan disukai. Mereka didorong oleh manusia, bukan didorong oleh tugas.

Gaya negosiasi merupakan fungsi dari seberapa asertif Kita dan bagaimana Kita berorientasi pada orang lain



Avoiding

## ► Menghindar

Seseorang dengan gaya negosiasi menghindari sebisa mungkin menghindari masalah, pihak lain, dan situasi negosiasi. Negosiator yang menghindari

- menghindari konfrontasi, kontroversi, situasi tegang
- menghindari diskusi i masalah , kekhawatiran
- menunda negosiasi jika memungkinkan

## Mengakomodasi

Negosiator yang akomodatif berkepentingan menjaga hubungannya dengan pihak lain, bahkan dengan mengorbankan kepentingan substantifnya sendiri. Negosiator yang akomodatif

- lebih berfokus pada kepentingan pihak lain dibandingkan kepentingannya sendiri
- membantu pihak lain atas biayanya sendiri
- mencoba mendapatkan persetujuan dengan menyenangkan pihak lain
- mengikuti arahan pihak lain
- menekankan bidang-bidang kesepakatan

## Bersaing

- Gaya negosiasi yang bersaing ditktai dengan penekanan pada kepentingan pribadi dan kemenangan atas kerugian pihak lain. Seorang negosiator yang kompetitif
  - menggunakan kekuasaan untuk mencapai hasil yang lebih baik
  - mengeksplorasi kelemahan pihak lain
  - melelahkan pihak lain sampai dia menyerah
  - mungkin menggunakan ancaman, manipulasi, ketidakjujuran, dan taktik keras

## Berkompromi

Gaya kompromi mengutamakan keadilan dan keseimbangan, dimana masing-masing pihak melakukan pengorbanan untuk mendapatkan apa yang diinginkannya. Seorang negosiator yang suka berkompromi

- membagi perbedaannya
- percaya pada quid pro quo, memberi dan menerima
- mencari solusi di tengah-tengah rentang tersebut

## **Berkolaborasi**

Negosiator dengan gaya berkolaborasi mencari hasil yang optimal dengan memusatkan perhatian pada kepentingan bersama dan berusaha memuaskan kebutuhan satu sama lain. Seorang negosiator yang berkolaborasi

- bertransaksi secara terbuka dan berkomunikasi secara efektif
- membangun kepercayaan
- mendengarkan pihak lain
- bertukar pikiran dan informasi
- mencari solusi kreatif
- berupaya menciptakan nilai
- memandang negosiasi sebagai latihan pemecahan masalah bersama