GAMBIT NEGOSIASI BABAK AKHIR

Ine Elyane

GAMBIT NEGOSIASI BABAK AKHIR

- Roger Dawson menjelaskan 5 taktik GNBA sebagai berikut:

1. Gambit good guy/Bad guy
2. Gambit Nibbling
3. Gambit meruncingkan konsesi
4. Gambit menarik kembali penawaran
5. Gambit *positioning for easy acceptance*.

GOOD GUY/BAD GUY

- Gambit GG/BG adalah cara menekan orang tanpa harus menimbulkan konfrotasi. Gambit ini dilakukan dengan memerankan dua negosiator yang berperan baik dan berperan buruk.
- Jika pihak lawan menggunakan gambit GG/BG balaslah dengan cara mengidentifikasinya. Katakan "Anda tidak akan menerapkan GG/BG pada saya kan?
- Negosiator bisa merespon dengan menciptakan bad guy-nya sendiri. Misalnya dengan "Saya senang melakukannya untuk Anda, tetapi pimpinan di kantor pusat tidak akan menyetujuinya. Jadi…"

- Negosiator juga dapat mencoba respon seperti ini, “Saya tahu apa yang sedang Anda lakukan terhadap saya. Mulai sekarang apapun yang Ia katakan perkataan itu berarti anda setuju juga.”
- Dapat juga membahas dengan “Saya tahu anda kesini untuk memainkan peran bad guy, tapi jangan gunakan pendekatan itu. Saya ingin mendapatkan solusi atas masalah ini sebagaimana dengan anda, jadi mengapa kita tidak menggunakan pendekatan menang-menang saja. Cukup adil kan?

NIBBLING

- Nibbling dilakukan unruk mendapatkan hasil lebih banyak dengan menggigit sedikit kemudian sedikit lagi dan seterusnya. Gambit ini bekerja atas dasar prinsip pikiran bekerja untuk memperkuat keputusa-keputusan yang telah dibuatnya.
- Melakukan nibbling yang tepat waktu di akhir negosiasi, membuat anda bisa mendapat hal-hal yang sebelumnya tidak disetujui pihak lawan.

NIBBLING..

- Bersedia melakukan usaha tambahan merupakan karakteristik negoisator handal
- Hentikan pihak lain yang melakuakn nibbling dengan menunjukan secara tertulis biaya-biaya untuk hal lain dengan tidak mengungkapkan bahwa anda sebenarnya memiliki wewenang untuk membuat konsesi apapun.

NIBBLING ..

- Buatlah pihak lawan yang melakukan nibbling malu dengan cara yang sopan.
- Hindari nibbling pasca-negosiasi dengan menunjukan dan mengacu pada semua rincian dan dengan menggunakan gambit yang dapat membuat mereka merasa menang.

MERUNCINGKAN KONSESI

- Cara meruncingkan konsesi bisa menciptakan harapan dalam benak pihak lawan.
- Jangan membuat konsesi pecahan sama karena pihak lawan akan terus menekan.
- Jangan membuat konsesi terakhir sebagai konsesi yang besar karena akan menciptakan suasana permusuhan.
- Jangan menyerahkan kisaran negosiasi anda seluruhnya hanya karena pihak lawan menghendaki proposal 'terakhir dan final' atau mengatakan bahwa "ia tidak suka melakukan negosiasi".

MERUNCINGKAN KONSESI..

- Jika penjual mobil bekas akan menawarkan mobilnya $ 15.000 dan bersedia melepaskannya dengan harga terendah $ 14.000, maka ia memiliki kisaran $1.000. cara anda melepaskan $1.000 sangat penting.
- Jangan memberikan konsesi dengan pecahan yang sama, atau memberi seluruhnya diakhir. Cara yang benar adalah memberi konsesi cukup besar di awal kemudian semakin kecil menuju akhir.

MENARIK KEMBALI PENAWARAN

- Gambit withdrawing an offer sifatnya untung-untungan, gunakan hanya kalau pihak lawan mencoba melakukan grinding away (mengikis harga sedikit demi sedikit) dari anda.
- Agar tidak terjadi konfrotasi langsung, buatlah bad guy sebagai otoritas lebih tinggi semu. Lanjutkan dengan menempatkan diri anda seperti di posisi pihak lawan.

“Sungguh sulit bagaimana untuk menyampaikannya. Harga Rp. 100 juta yang kemarin saya tawarkan ternyata hanya berlaku samapi bulan lalu. Kantor pusat mengirimkan fax kemarin bahwa harga yang berlaku saat ini adalah Rp.125 juta.”

POSITIONING FOR EASY ACCEPTANCE

- Gambit PFEA artinya menempatkan diri agar mudah diterima. Cara terbaik melakukan PFEA adalah membuat kesepakatan kecil tepat di saat akhir.
- Jika pihak lawan bangga akan kemampuannya dalam bernegosiasi, keinginannya untuk menang dapat menghambat anda mencapai kesepakatan.
- Posisikan pihak lawan merasa nyaman kalah terhadap anda dengan konsesi kecil yang dibuat tepat di saat-saat terakhir.

Contoh:

"Kami benar-benar tidak dapat menurunkan harganya sedikit pun. Namun saya ada usul, kalau Bapak setuju dengan harga yang saya tawarkan, kami akan mengawasi sendiri bagaimana para pekerja merakit komputer pesanan Bapak."