GAMBIT NEGOSIASI TIDAK ETIS

Ine Elyane

GAMBIT NEGOSIASI TIDAK ETIS

- Gambit negosiasi yang digunakan negosiator yang memiliki cara tidak jujur dalam usaha memenangkan negosiasi.
- Jika anda tidak mengetahui gambit ini anda akan membuat konsesi-konsesi yang tidak perlu hanya untuk membuat pihak lawan mau menyetujui proposal anda.

GAMBIT-GAMBIT TIDAK ETIS

Roge Dawson menjelaskan 7 gambit tidak etis yang terdiri dari:

1. The Decoy
2. Red Herring
3. Cherry Picking
4. Deliberate Mistake
5. The Default
6. Escalation
7. Planted Information

THE DECOY (PENGECOH)

- Digunakan untuk mengalihkan perhatian anda dari isu yang sesungguhnya dalam negosiasi.
- Gambit ini dilakukan dengan menciptkan suatu isu (pengecoh) untuk ditukar dengan isu sebenarnya yang menjadi sasaran pihak lain. Intinya, gambit ini dilakukan dengan gambit dengan membuat isu semu untuk memperoleh konsesi dari pihak lain.

RED HERRING

- Dilakukan negosiator dengan membuat tuntutan semu yang akan dibatalkannya atau ditariknya kembali dengan konsesi sebagai gantinya. Bertujuan untuk mengelabui dan membuat bingung lawan.
- Red Herring ini berarti mengangkat sebuah isu yang akan mengalihkan perhatian dan membuat bingung lawan.

CHERRY PICKING

- Taktik mengambil hanya yang baik-baiknya dengan membandingkan proposal pihak lain dengan pesaingnya secara tidak jujur untuk memperoleh kesepakatan yang menguntungkan.
- Kunci sukses menggunakan taktik ini adalah pengusaan informasi.
- Contoh: memilih proposal tender yang paling murah dan menegosiasikan kembali komponen yang diberi harga mahal untuk memperoleh harga lebih rendah lagi dnegan cara yang tidak jujur.

DELIBERATE MISTAKE

- Gambit ini dilakuakan dengan membuat kesalahan yang disengaja. Umpamanya dikumpulkan barang-barang yang harganya ratusan ribu ada satu item yang diberi label harga ribuan. Belakangan akan ada semacam eskalasi dengan menjumlahkan harga yang sebenarnya yang lebih tinggi nilainya. Ini seperti gambit penarikan kembali penawaran.

THE DEFAULT

- Dilakuakn dengan menggunakan asumsi unilateral yang bekerja demi keuntungan pihak yang mengatakannya.
- Contoh: “Semua vendor kami memberikan diskon untuk pembayaran dalam waktu 15 hari. Jadi kami beranggapan anda juga demikian.”

ESCALATION

- Gambit yang dilakukan dengan menaikkan permintaan setelah dicapai kesepakatan.
- Eskalasi dapat dilawan dengan tidak melayani segala bentuk tuntutan di luar kesepakatan yang dibuat. Salah satu gambit yang dapat digunakan adalah *higher authority*.

  “kami tidak dapat menyetujui perubahan apapun tanpa persetujuan dari dewan direksi.”

PLANTED INFORMATION

- Gambit ini dilakukan dengan menyebarkan berita atau informasi yang tidak benar untuk mempengaruhi penawaran yang lain.