NEGOSIASI

Ine Elyane

LATAR BELAKANG

- Negosiasi penting di masa lalu, masa kini, dan di masa yang akan datang.
- Negosiasi sebagai awal dan akhir dari proses sosial.
- Negosiasi diantara konflik dan kerjasama.
- Negosiasi dalam berbagai tingkat hubungan: Mikro (antarpribadi); Meso (organisasi); Makro (masyarakat, negara)

Negosiasi dalam Lapangan Kehidupan

- Dalam ekonomi dan bisnis;
- Dunia politik, hukum, dan pemerintahan;
- Pendidikan dan agama;
- Dunia hiburan;
- Dunia olah raga;
- dll.

Pengertian Negosiasi

- Menurut KBBI; Proses tawar menawar dengan jalan berunding untuk memberi atau menerima guna mencapai kesepakatan bersama antara satu pihak (kelompok atau organisasi) dan pihak yang lain.

- Gavin Kennedy (1994:4); yang membedakan negosiasi dengan bentuk interaksi yang lain adalah adanya pertukaran. Dalam negosiasi ada ketentuan pertukaran yang jelas: Saya mendapatkan apa yang Saya inginkan dan Anda mendapatkan apa yang Anda inginkan.

- Definition of negotiation:

  “Negotiation is the process where by interested parties rasolve disputes, agree upon course of action, bargain for individual or collective advantage, and/or attempt to craft outcomes which serve their mutual interest. It is usually regarded as a form of alternative dispute resolution.

PRINSIP-PRINSIP NEGOSIASI MENURUT ROGER DAWSON

- Buat pihak lawan berkomitmen lebih dahulu.
- Jangan biarkan pihak lawan menulis kontrak.
- Berpura-pura bodoh itu pintar.
- Bacalah kontrak setiap waktu.
- Funny Money
- Orang percaya apa yang mereka lihat secara tertulis.
- Berkonsentrasilah pada isu.
- Beri ucapan selamat kepada lawan.

KARAKTERISTIK PERSONAL POWER NEGOSIATOR

- Berani menggali lebih banyak informasi.
- Sabar bertahan lebih lama dari negosiator lawan.
- Berani meminta lebih.
- Integritas menekan demi solusi menang-menang.
- Sedia menjadi pendengar yang baik.

SIKAP POWER NEGOSIATOR

- Sedia hidup dengan ambiguitas.
- Semangat bersaing.
- Tidak ada kebutuhan kuat disukai orang lain.

KEYAKINAN POWER NEGOSIATOR

- Negosiasi adalah hubungan dua arah.
- Negosiasi dimainkan dengan seperangkat aturan.
- Tidak merupakan sebuah posisi negosiasi pembuka.