GAMBIT NEGOSIASI AWAL

Ine Elyane

GAMBIT NEGOSIASI

Roger Dawson mengelompokan gambit (taktik) negosiasi ke dalam empat kelompok:

1. Gambit Negosiasi
2. Gambit Negosiasi Tengah
3. Gambit Negosiasi Akhir
4. Gambit Negosiasi Tidak Etis

GAMBIT NEGOSIASI AWAL

- Gambit Negosiasi Awal adalah berbagai taktik yang digunakan negosiator di bagian awal negosiasi.
- Roger Dawson menjelaskan 6 gambit negosiasi awal yaitu;
  - Mintalah lebih banyak dari yang anda harapkan,
  - Jangan katakan “Ya” dalam tawaran pertama,
  - Lakukan ‘Flinch’ terhadap proposal,
  - Hindari negosiasi kontraktif
  - *Reluctant seller/buyer*,
  - Gunakan *vise technique*

MINTALAH LEBIH BANYAK DARI YANG ANDA HARAPKAN

Meminta lebih banyak dari yang Anda harapkan karena Anda:

1. Mungkin anda benar-benar akan mendapatkannya
2. Mendapat ruang untuk tawar menawar
3. Keleluasaan untuk mengatur konsesi
4. Komitmen Anda kepada pihak lain akan di *bracket* pihak lain
5. Menghindari *deadlock*
6. Menghindari sepakat pada nilai di bawah yang diharapkan

JANGAN KATAKAN “Ya” TERHADAP TAWARAN PERTAMA

- Jangan mengatakan “Ya” terhadap tawaran pertama atau tawaran balasan dari pihak lawan
- Bahaya jika Anda sudah memebentuk gambaran mental bagaimana pihak lawan akan merespon proposal Anda dan ternyata pihak lawan tidak demikian

LAKUKAN ‘FLINCH’ TERHADAP PROPOSAL

- Lakukan ‘Flinch’ sebagai reaksi proposal pihak lawan
- Konsesi atau kesepakatan biasanya terjadi setelah flinch. Jika Anda tidak melakukan flich pihak lawan menjadi negosiator yang tangguh dan alot.
- Anggaplah pihak lawan seorang visual
- Jika tidak berhadapan muka dengan pihak lawan Anda masih harus memperlihatkan reaksi terkejut.

HINDARI NEGOSIASI YANG KONTRAKTIF

- Jangan menentang pihak lawan pada tahap-tahap awal negosiasi.
- Gunakan formula *feel, felt, found* untuk mengubah suasana kontraktif.
- Menggunakan formula tersebut untuk mendapatkan waktu berfikir.

RELUCTANT SELLER/Buyer

- Gunakan selalu reluctan seller dan hati-hati terhadap reluctant buyer.
- Gunakan reluctant buyer untuk menekan kisaran negosiasi pihak lawan sebelum negosiasi dimulai.
- Bila gambit ini dilakukan terhadap Anda buatlah pihak lawan membuat pertanyaan terlebih dahulu.

VISE TECHNIQUE

- Vise technique adalah pernyataan sederhana; “Anda harusnya bisa lebih baik daripada itu”
- Tanggapi proposal dengan ungkapan, “Anda harusnya bisa lebih baik daripada itu”
- Jika lawan menggunakan gambit ini kepada Anda, respon dengan “ Sebenarnya seberapa lebih baiknya dibandingkan dengan itu yang harus saya lakukan?”
- Pusatkan pada jumlah uang yang dinegosiasikan.