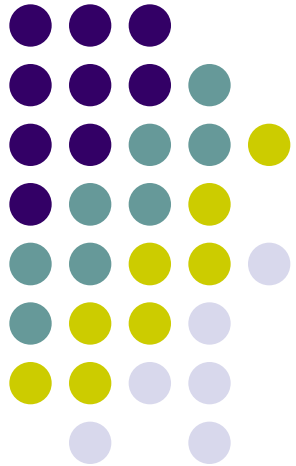
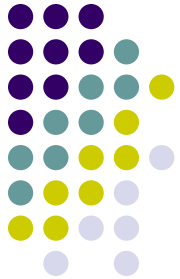
GAMBIT NEGOSIASI BABAK TENGAH

Ine Elyane



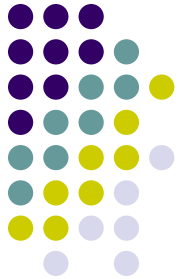
7 GAMBIT NEGOSIASI BABAK TENGAH



1. Menghadapi orang yang tidak berwenang mengambil keputusan.
2. Penurunan nilai jasa.
3. Jangan mengusulkan *spliting the difference*.
4. Menangani *impasse*
5. Menangani *stalemate*
6. Menangani *deadlock*
7. Mintalah *trade off*

(Roger Dawson)

MENGHADAPI ORANG YANG TIDAK BERWENANG

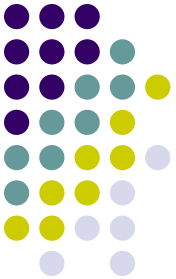


- Berusahalah agar pihak lawan mengakui Ia dapat menyetujui proposal Anda jika memenuhi keinginannya.
- Jika gagal, lakukan tiga *Counter Gambits*:
  - Buat agar egonya muncul
  - Minta komitenya bahwa Ia akan merekomendasi Anda ke otoritas yang lebih tinggi
  - Gunakan penutupan “Jika memenuhi” syarat.

PENURUNAN NILAI JASA

- Jangan buat konsesi dan mempercayai bahwa pihak lawan akan membuat membuat konsesi untuk anda setelahnya.
- Negosiasikan upah/komisi anda sebelum pekerjaan dimulai.

JANGAN MEMBERI TAWARAN *SPLITING THE DIFFERENCE*



- Jangan berfikir *spliting the difference* adil untuk dilakukan, bukan membaginya tepat di tengah, karena anda bisa melakukannya lebih dari satu kali.
- Jangan melakukan *spliting the difference* untuk anda sendiri, doronglah pihak lawan yang melakukannya.

MENANGANI *IMPASSE*

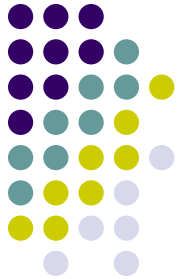
- Tangani impasse dengan ‘set a side’ gambit.

  “Mari kita kesampingkan hal itu sementara waktu dan kita bisa bicarakan beberapa isu lain, bisa kan?”
- Ciptakan momentum dengan menyelesaikan isu-isu kecil terlebih dahulu, namun jangan persempit negosiasi menjadi hanya satu isu.

MENANGANI *STALEMATE*

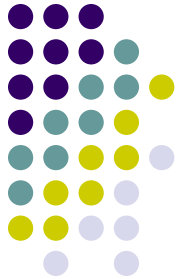
- Dalam *stalemate,* dua pihak masih menginginkan ditemukannya solusi, namun tak pihak pun dapat melihat satu jalan untuk bergerak maju.
- Respon terhadap stalemate dengan mengubah dinamika negosiasi dengan mengubah salah satu elemen.

MENANGANI *DEADLOCK*



- Cara untuk keluar dari deadlock adalah dengan menghadirkan pihak ketiga yang bertindak sebagai mediator atau arbitrator.
- Jangan berpendapat bahwa menghadirkan pihak ketiga sebagai kegagalan anda.

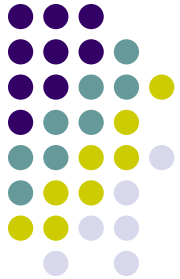
MINTALAH SELALU *TRADE-OFF*



Jika diminta memberikan konsesi kecil oleh pihak lain, mintalah selalu sebagai balasannya.

“Jika kami dapat melakukannya untuk anda, apa yang dapat anda lakukan/berikan untuk kami sebagai balasannya?”

IMPASSE, STALEMENT,DEADLOCK



- *Impasse*: Anda benar-benar tidak menyetujui mengenai satu isu dan mengancam kelanjutan negosiasi.
- *Stalement*: Kedua pihak masih berbicara, namun tampaknya tidak ada kemajuan sedikit pun untuk terjadinya kesepakatan.
- *Deadlock*: Tidak adanya kemajuan membuat kedua pihak sangat frustasi sehingga mereka merasa tidak ada gunanya melanjutkan negosiasi.