

# TEKNIK NEGOSIASI

Oleh :

**S. BUDI PRAYITNO**

*Universitas Diponegoro*

*Semarang*

**Leadership Training Proficiency  
Integrated Water Resource Management  
Solo, 22 – 24 November 2011**

## ❖ NEGOSIASI :

- adalah suatu proses dimana pihak-2 yang terkait/tertarik menyelesaikan persoalan, menyetujui langkah-2, tawar menawar keuntungan, atau mencoba membuat keluaran yang menguntungkan pihak-2 yang terlibat;
- suatu seni yang membuat orang memberikan apa yang anda inginkan

## MENGAPA PERLU NEGOSIASI ?

- ❖ Adanya perbedaan kepentingan (????)
- ❖ Konflik kepentingan
- ❖ Adanya kesenjangan
  - ketersediaan dan kebutuhan
  - pemahaman antar stakeholder
  - kepedulian antar stakeholder
- ❖ Keberadaan sumberdaya tidak merata
- ❖ .....????

**TARGET NEGOSIASI ?**

**MENYELESAIKAN  
KONFLIK**

**MENGELOLA  
KONFLIK**

- ❖ Mengikuti sesuai program
- ❖ Win – win solution

**TERCAPAI  
TUJUAN  
ORGANISASI**



# NEGOSIASI

## ELEMEN PENTING

1. **MENGAPRESIASI**  
eksistensi pihak  
berkepentingan
2. **BERBAGI TUJUAN &  
TARGET** tp memiliki  
perbedaan yg jelas
3. **MENCARI KOMPROMI**

## KARAKTERISTIK

1. **JENIS KOMUNIKASI SPESIFIK**
2. **KEMAMPUAN KOMUNIKASI  
INTERPERSONAL**
3. **ADA INTERES BERLAWANAN  
DAN BISA DISHARINGKAN**
4. **WIN WIN SOLUTION**

## **NEGOSIATOR ?**

- **KREATIF, EMPATY**
- **EMOSI STABIL**
- **MEMBANGUN HUBUNGAN BAIK**
- **SOPAN, BERSHAJA**
- **NEGOSIATOR YANG BAIK BUKAN BAWAAN LAHIR**

## **KUNCI YG HRS DIINGAT**

- **TIDAK ADA ATURAN**
- **SEMUA BISA DI NEGOSIASIKAN**
- **AJUKAN TAWARAN YG LEBIH BAIK**
- **BELAJARLAH UNTUKMENGATAKAN 'TIDAK'**

## **PRINSIP NEGOSIASI**

- **PISAHKAN ORANG DENGAN PERSOALAN**
- **FOKUS PADA HAL-2 MENARIK YG DIUPAYAKAN DI NEGOSIASIKAN, BUKAN PADA POSISI**
- **TEMUKAN ALTERNATIF JALAN KELUAR YANG BERMANFAAT BAGI KEDUA PIHAK**
- **BERPEGANG TEGUH PADA KRITERIA OBJECTIVE**

## EMOSI DALAM NEGOSIASI

- **EMOSI POSITIF**, meningkatkan kemungkinan untuk mencapai tujuan.
- **PERASAAN EMPATI MENINGKATKAN PEMAHAMAN**, memfasilitasi komunikasi.
- **PERASAAN NEGATIF MERUGIKAN PROSES NEGOSIASI**

## PERASAAN/EMOSI SULIT

1. KETIDAK PERCAYAAN
2. KEMARAHAN
3. KETAKUTAN
4. PENGHINAAN
5. MALU
6. DIPERMALUKAN
7. KEKECEWAAN

## TAKTIK NEGOSIASI

1. Menunjukkan kesabaran
2. Menggunakan kejutan
3. Mengalihkan topik
4. Memanipulasi partisipasi
5. Menyalahkan pihak ketiga
6. Menerapkan taktik tekanan
7. Pra kondisi sebelum pertemuan
8. Sukarela membuat notulasi
9. Menyajikan tuntutan
10. Mengurangi bicara
11. Hindari pertanyaan kontraversi/ambigu

## KRITERIA UNTUK MENILAI HASIL NEGOSIASI

- **Fair:** Meskipun subyektif, tapi bisa dibandingkan hasil kita dengan yang sejenis. Juga dipertimbangkan kondisi tertentu.
- **Efficient:** semua keputusan cepat dan tidak terlalu cepat.
- **Wise :** Mempertimbangkan dampak hasil persetujuan dengan negosiasi yang lain. Juga dampak persetujuan ini terhadap orang lain
- **Stable :** Komitmen dan hasil negosiasi harus menjamin stabilitas. Akan dipegang dan ditaati sepanjang waktu

## PERILAKU BAIK SEORANG NEGOSIATOR

- **Membuat kontak mata yang bagus dengan siapa saja.**
- **Menghindari orang-orang yang tidak percaya diri.**
- **Berpakaian rapi dan profesional ( konservatif dan profesional)**
- **Berbicara dengan jelas**
- **Kurangi kata tidak perlu seperti ..mmmm, e'e'e'e'e....**
- Mendengar dengan cermat, dan bertanya secara sopan dan jelas.
- Duduk dengan posisi yang baik dan benar
- Berdiri dan berjalan dengan kepala tegak, bahu lurus, dan tubuh tegap.
- Mengembangkan metoda standar persiapan ut setiap negosiasi .
- Hadir lebih awal pada setiap acara/janjian utk bertemu.

## PERILAKU YANG HARUS DIHINDARI

1. Ketuk-ketuk pensil/ballpoint, cangkir, kaca, dan tingkah lain yang mengganggu lawan negosiasi.
2. Menginterupsi pembicaraan lawan negosiasi
3. Banyak menggunakan kata tak perlu seperti mmmmmm, e'e'e'e'e' etc.
4. Memberi catatan yang mencurigakan.

## SENI MENDENGAR

1. Jangan berhenti mendengar. Negosiator yang baik adalah pendengar yang baik.
2. Buat catatan dan rujuklah mereka pada saat diberi kesempatan untuk menjawab
3. Salah pengertian dapat diminimalisir melalui mendengar dengan baik.
4. Anda punya 2 telinga, tetapi hanya satu mulut.

## **TAKTIK MEMECAH DEADLOCK (SATU OR KOMBINASI)**

- 1. Mengganti anggota delegasi sendiri**
  - 2. Memulai kembali negosiasi baru**
  - 3. Mengusulkan adanya orang tertinggi di kedua belah pihak.**
  - 4. Rubah aturan dan kondisi**
  - 5. Pecah menjadi kelompok yang lbh kecil**
  - 6. Usulkan break untuk konsultasi dan instruksi baru**
  - 7. Datang beberapa solusi kreatif**
  - 8. Mengajak pihak ketiga yang netral.**
-

**TERIMA KASIH**



***SELAMAT MEMANDU***