

PRINSIP DASAR BERNEGOSIASI DALAM BISNIS

PRINSIP DASAR BERNEGOSIASI DALAM BISNIS

Setiap hari kita melakukan [negosiasi](#), termasuk negosiasi bisnis, dengan anggota keluarga, tetangga, rekan kerja, maupun dengan mitra bisnis, tentu saja.

Disadari atau tidak, negosiasi dalam tingkatan apapun memberikan dampak yang lumayan penting terhadap kehidupan seseorang. Tanpa bernegosiasi, yang bisa terjadi hanyalah konflik dan jika dibiarkan, hanya akan menghambat kenyamanan dan kelancaran kegiatan kita. Betul, kan?



Negosiasi adalah bentuk interaksi sosial saat pihak-pihak yang terlibat, berusaha untuk saling menyelesaikan tujuan yang berbeda dan bertentangan. Mudahnya, pengertian negosiasi adalah sebuah bentuk komunikasi yang tidak bisa

dipisahkan dari kehidupan seseorang. Pada Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), pengertian negosiasi adalah proses tawar-menawar dengan jalan berunding guna mencapai kesepakatan bersama antara satu pihak (kelompok atau organisasi) dan pihak (kelompok atau organisasi) yang lain. Pengertian negosiasi lainnya masih menurut KBBI, adalah penyelesaian sengketa secara damai melalui perundingan antara pihak yang bersengketa. Sedangkan negosiasi bisnis adalah perundingan atau tawar-menawar terjadi atas sebuah obyek bisnis. Hasil yang diharapkan dari negosiasi adalah kontrak atau perjanjian bisnis.

Bagi para negosiator bisnis, negosiasi yang sukses bukan hanya berarti perundingan atau tawar-menawar dengan hasil kesepakatan yang memuaskan, melainkan pula berhasil mempertahankan hubungan baik yang telah terjalin. Karena itu, ada beberapa prinsip yang harus dipegang negosiator agar negosiasi yang dilakukan dapat mencapai hal-hal itu. Prinsip-prinsip ini diambil dari pengalaman sejumlah negosiator andal yang telah malang-melintang berurusan dengan berbagai tipe negosiasi dan mempelajari gaya, serta keahlian leader-leader mereka yang lebih senior dalam hal negosiasi bisnis.

Begini rumusannya.

Fokus pada tujuan

Anda harus menghindari emosi seperti marah ketika anda sedang dalam perundingan. Dipihak lain akan memprovokasi anda untuk marah, membuat kendali. Ingat tujuan yang ingin anda capai, dan jangan kehilangan arah. Jangan pernah biarkan diri anda teralihkan dari itu. Tidak jadi masalah jika anda tidak suka pihak lain – anda harus menghormati mereka. Anda tidak bernegosiasi dengan teman anda; anda sedang bernegosiasi dengan lawan jadi anda Tahu apa yang hendak dicapai

Tentu saja ini menjadi prinsip utama, bagaimana kita bisa bernegosiasi bisnis kalau kita sendiri tidak tahu apa sebenarnya yang ingin kita capai lewat negosiasi. Tulis poin-poin capaian atau hasil negosiasi yang mau Anda raih. Tetapkan batas minimal Anda karena yang namanya negosiasi, pasti ada kompromi, sehingga bisa jadi tidak semua harapan Anda terpenuhi. Seberapa jauh Anda bisa berkompromi untuk hasil yang ingin Anda dapatkan.

Jangan menghabiskan waktu pada masalah sepele

Untuk menghindari jebakan sepele, anda harus selalu cek dimana anda berada.

Dari skala 1 hingga 10, cek prioritas masalah yang sedang anda negosiasikan.

Anda harus selalu berada setengah diatas skala ini. Jika anda mendekati di

tengah, cek prioritas anda. Jika negosiasi menghasilkan jawaban untuk mereka,

akhiri kesepakatan. Negosiasi bisa menjadi sederhana, kompleks, atau bahkan

sangat rumit, jadi jangan membuang waktu pada hal sepele. Apa hal sepele itu?

Dalam pandangan saya, pertanyaan "siapa yang akan menandatangani

kesepakatan" adalah hal sepele. Hal sepele lainnya adalah menentukan siapa

yang akan mendapatkan penunjukan di masa depan, karena anda belum berada

di masa depan. Jangan negosiasikan kesepakatan dengan kepentingan pribadi.

Masalah ini semua adalah hal sepele. Membentuk lembaga (contoh, "akan ada

legislatif Negara"), tapi seseorang tidak seharusnya focus pada posisi pribadi

pada lembaga yang akan dibentuk.

Tahu apa yang anda inginkan, dan apa yang diinginkan pihak lain:

Dari awal, pastikan anda mengetahui apa yang anda inginkan. Jika anda

melanjutkan hanya berdasarkan pada asumsi yang anda inginkan, anda

bernegosiasi untuk alasan yang salah, dan penyebab yang salah. Miliki

secaraterperinci rencana dari apa yang anda inginkan. Tanyakan juga pada pihak

lain untuk memperjelas keinginannya. Siapkan rencana, dan

minta pihak lain
untuk merespon rencana itu. Negosiasi akan berantakan, melambat
atau
berakhir dengan kebuntuan jika masalah-masalah dasar
ditinggalkan. Jika
masalah mendasar anda dikesampingkan, perlambat negosiasi, dan
mintalah
waktu untuk rehat. Terkadang lawan anda akan meminta
penjelasan mengapa
anda sangat menginginkan sesuatu. Mereka memiliki hak untuk
bertanya, dan
anda juga dapat menjelaskan ini pada mereka. Tapi anda juga
dapat bertanya
pada mereka mengapa mereka sangat bersungguh-sungguh pada
prioritas
mereka sendiri.

Nyatakan keinginan anda secara langsung dan jelas dalam negosiasi:

Anda harus jelas mengatakan apa yang anda inginkan, sebaliknya
pernyataan
anda tidak akan berguna pada pihak lain, atau para mediator
tidak akan bisa
membantu anda mendapatkan apa yang anda inginkan. Jika anda
tidak
mengatakan apa yang anda inginkan, anda tidak akan
mendapatkannya. Tidak
ada siapapun yang akan memberikan segalanya kecuali anda
nyatakan keinginan
untuk memilikinya. Terkadang anda harus memberikan alasan
mengapa anda
menginginkannya. Kejelasan adalah penting dalam presentasi
posisi anda.

Hindari gangguan oleh tawaran yang tidak masuk akal. Tahu apa yang anda inginkan dan teruskan. Jika anda menjelaskan secara jelas, pihak lain akan menghormati kejelasan anda. Jika isu-isunya kompleks, tuliskan saja, maka penukaran bisa dimulai di awal negosiasi. Perlu dicatat perbedaan antara strategi, dimana ia penting untuk menjadi jelas pada tujuan keseluruhan seseorang, dan taktik, dimana ia sering sebaiknya tidak jelas mengenai apa yang diinginkan seseorang

Pentingnya kata-kata dan bahasa tubuh:

Setiap kata memiliki arti; gunakan kata-kata secara hati-hati. Satu dari empat pertemuan berakhir dengan ketidaksetujuan dikarenakan kata "sementara" dan "transisi". Satu kelompok menginginkan satu kata, yang lain menginginkan kata yang lain. Untuk saya, mereka mempunyai arti yang sama. Bagi mereka, ini masalah perbedaan hidup dan mati. Sementara berarti "dari ke", transisi berarti "melewati hal ini". Kata-kata individu dapat memicu diskusi panjang. CPA harus diterjemahkan. Saya membawa sendiri penerjemah dari PBB; Saya tidak membiarkan para pihak yang menerjemahkan dokumennya. Hati-hati terhadap bahasa tubuh! Sangat penting untuk mengerti apa yang dikatakan pihak lain.

Apakah mereka mengatakan: “ Ya, kami siap untuk meraih kesepakatan”, atau “Tidak, kami tidak siap”? Penawaran dimenangkan berdasarkan pemahaman dua orang yang ingin membuat kemajuan dan menyelesaikan. Penukaran dan Tawar menawar.

Jangan memberikan apapun untuk sesuatu yang tidak ada:

Pada awal negosiasi, jangan memberikan sesuatu. Jika anda melakukannya, anda akan menciptakan kesan yang salah bahwa anda seorang yang lemah. Anda harus mempunyai inti-inti yang diminta dalam perundingan. Ini sangat penting sebagai penukaran pada tahap berikutnya ketika anda akan menutup penawaran. Jadilah advokat jahat dari waktu ke waktu: Posisikan diri anda pada posisi pihak lain. Selalu meminta lebih, dan bersiap untuk memberikan sesuatu untuk itu. Ketika sudah waktunya penutupan, anda boleh lebih menekan pihak lawan. Tapi anda harus siap menyerahkan barang-barang yang anda sudah siap tinggalkan. Jangan mengarahkan pihak lain ke jalan buntu. Mereka bisa beranggapan bahwa anda tidak ingin terjadi kesepakatan.

Harus realistis dan rasional:

Harus masuk akal dalam permintaan; jika tidak, anda tidak dianggap serius. Jika anda mintanya kurang, maka pada akhirnya anda akan mendapatkannya

semakin berkurang. Para pihak harus realistis jika sengketanya ingin dipecahkan.

Di kebanyakan kasus, para pihak pergi ke negosiasi dengan posisi dan keinginan

yang idelis. Anda harus tidak membuat permintaan yang tidak realistis dan tidak

patut. Terkadang, para pihak memulai dengan permintaan yang berlebihan.

Mereka mengadopsi posisi ini sehingga mereka bisa mencapai penukaran di

negosiasi pada tahap berikutnya. Ketika anda dihadapkan pada strategi seperti

ini, tertawa saja. Jangan marah mengenai itu. Miliki posisi penyokong: Penting

untuk memiliki posisi penyokong. Ini bukan seperti posisi mundur, tapi lebih

mengarah ke "Rencana B". Jangan memulai negosiasi dengan keadaan terjepit.

Tinggalkan ruangan untuk mengatur siasat. Usulkan alternatif untuk membuka

pembicaraan jika mencapai kebuntuan. Berfikir dengan cepat.

Miliki posisi penyokong:

Penting untuk memiliki posisi penyokong. Ini bukan seperti posisi mundur, tapi

lebih mengarah ke "Rencana B". Jangan memulai negosiasi dengan keadaan

terjepit. Tinggalkan ruangan untuk mengatur siasat. Usulkan alternatif untuk

membuka pembicaraan jika mencapai kebuntuan. Berfikir dengan cepat.

9. Memulai dengan niatan "win-win"

Kalau ingin memiliki relasi yang berkelanjutan, Anda harus bernegosiasi dengan

tujuan mendapatkan solusi "win-win". Jangan harap hubungan akan tetap

berjalan baik pascanegosiasi, jika salah satu pihak merasa dirugikan atau diperlakukan tidak adil dalam negosiasi. Mempertahankan hubungan baik untuk waktu yang panjang akan lebih penting daripada hasil menang-kalah. Salah satu tujuan negosiasi, melalui proses memberi dan menerima, adalah untuk menemukan hasil lebih baik bagi kedua belah pihak. Ini mungkin saja tidak terlihat sebelum negosiasi dimulai.

Hindari bernegosiasi dengan diri sendiri

Apa maksudnya? Saat Anda melakukan penawaran kepada negosiator lawan, tunggulah sampai pihak mereka merespons dengan penawaran balik. Jika Anda menawarkan sesuatu yang lain sebelum itu, pihak lawan akan melihat situasi ini sebagai kelemahan Anda dan akan mencoba untuk mengeksploitasi Anda demi mencapai keuntungan mereka sendiri. Untuk menghindarkan dari tidak adanya penawaran balik, pastikan penawaran Anda adalah sesuatu yang kredibel. Jika tidak, pihak lawan tidak akan memedulikannya dan tidak akan membuat penawaran balik. Artinya, negosiasi pun berakhir prematur.

Bersikap tegas terhadap pihak lawan

yang tak bisa dipercaya

Kalau Anda merasa negosiator yang dipakai pihak lawan adalah orang yang tidak kredibel dan pernah merusak negosiasi Anda sebelumnya, jangan ragu untuk meminta penggantian negosiator. Katakan kepada pihak lawan, bahwa ini demi kelancaran negosiasi dan pencapaian kesepakatan, serta hubungan baik yang lebih berkelanjutan.

Dari beberapa prinsip di atas negoisasi bukanlah momok terbesar di dalam ruang lingkup bisnis anda Ketika anda melakukan beberapa hal prinsip bernegoisasi di atas maka anda akan memenangkan negoisasi tersebut