

A blue rectangular banner with a grid of white line-art icons. The icons include a tag, gear, magnifying glass, smartphone, document, envelope, speech bubble, target, pie chart, lightbulb, clock, checkmark, thumbs up, and presentation board.

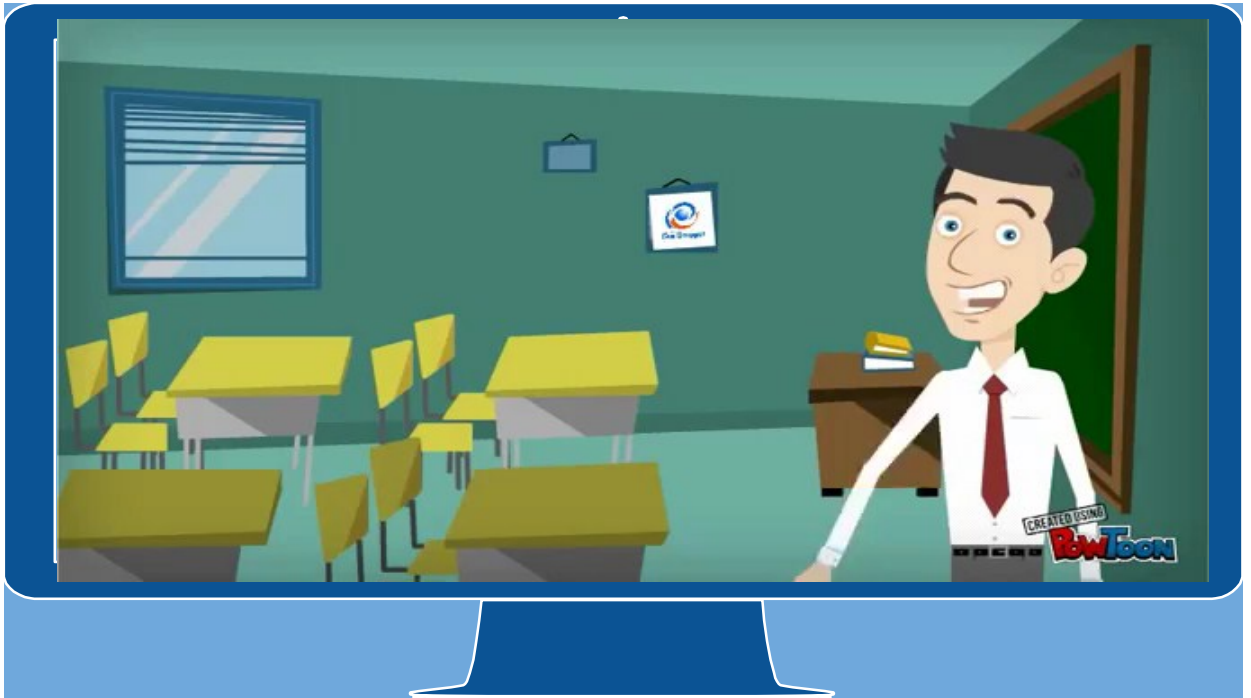
# Kecakapan Antarpersonal

Mia Fitriawati, M.Kom

2

A close-up photograph of two hands shaking in a firm grip. The person on the left is wearing a white shirt cuff, and the person on the right is wearing a dark pinstriped suit sleeve. The background is blurred, showing other people in business attire.

## Negosiasi



4

## Negoisasi



“Pembicaraan dengan orang lain, dengan maksud untuk mencapai kesepakatan, untuk mengatur, atau untuk mengemukakan”

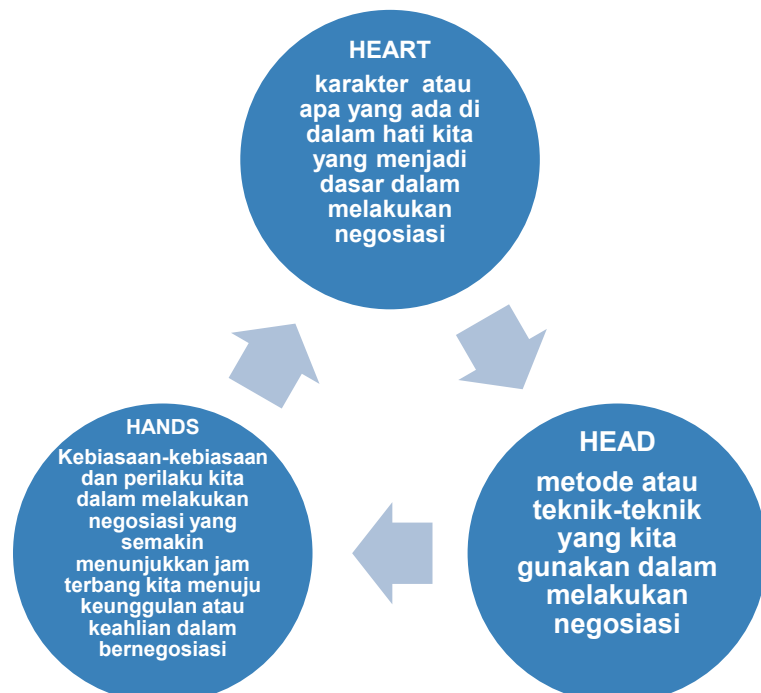
5

## KARAKTERISTIK NEGOSIASI

1. **Senantiasa melibatkan orang**
2. **Memiliki ancaman terjadinya atau di dalamnya mengandung konflik**
3. **Menggunakan cara-cara pertukaran sesuatu**
4. **Hampir selalu berbentuk tatap muka**
5. **Biasanya menyangkut hal-hal di masa depan**
6. **Ujung dari negosiasi adalah adanya kesepakatan yang diambil oleh kedua belah pihak**

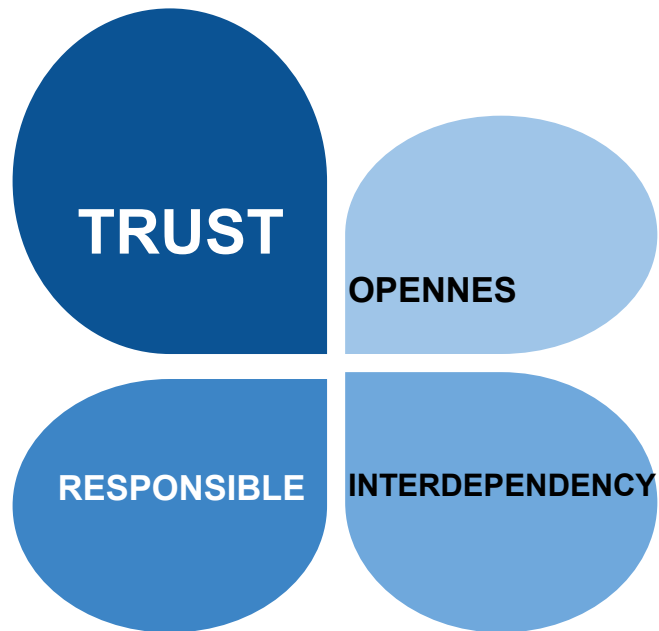
6

## SEGITIGA NEGOSIASI



7

## PRINSIP – PRINSIP NEGOSIASI



8

## 4 Pola Perilaku Negosiasi

### *Moving against [pushing]:*

- ▶ Menjelaskan, memperagakan, mengarahkan, mengulangi, menjernihkan masalah, mengumpulkan perasaan, berdebat, menghimbau, menghakimi, tak menyetujui, menantang, menunjukkan kelemahan pihak lain.

### *Moving with [pulling]:*

- ▶ Memperhatikan, mengajukan gagasan, menyetujui, mengembangkan interaksi, mengulangi kecaman-kecaman, mencari landasan bersama, mengungkapkan perasaan-perasaan orang lain.

9

## 4 Pola Perilaku Negosiasi

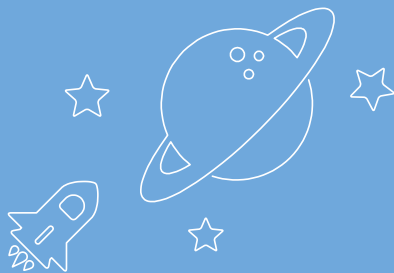
*Moving away [withdrawing] :*

- ▶ Menghindari konfrontasi, menghindari hubungan dan sengketa, menarik kembali isi pembicaraan, berdiam diri, tak menanggapi pertanyaan.

*Not moving [letting be] :*

- ▶ Mengamati, memperhatikan, memusatkan perhatian pada "here and now", mengikuti arus, luwes, menyesuaikan diri dengan situasi dan menyukainya.

10



## Hambatan -hambatan

- ▶ Menilai terlampau dini dan puas dengan solusi pertama
- ▶ Selalu didasarkan pada pikiran menang atau kalah
- ▶ Selalu berpikir bahwa masalah yang akan diselesaikan adalah masalah lawan dan bukan masalah bersama



# THANK YOU

**Any Question?**