

KRITERIA PENILAIAN DAN INDIKATOR

Setelah perkuliahan ini, mahasiswa mampu:

- Mendefinisikan makna negosiasi secara umum
- Mengidentifikasi bentuk negosiasi dalam context bisnis international
- Mengidentifikasi persiapan negosiasi lintas budaya antar negara
- Mengidentifikasi cara negosiasi lintas budaya antar negara

KONSEP

- Negosiasi Lintas Budaya memperluas pandangan intrapersonal guna berkomunikasi interpersonal
- Negosiasi Lintas Budaya menciptakan konklusi bahwa terdapat lingkungan yang berlapis dan beragam
- Negosiasi Lintas Budaya memberikan *wisdom* (kearifan) lintas budaya dalam memaknai karakter seseorang dari masyarakat, suku, dan bangsa tertentu yang beragam
- Negosiasi Lintas Budaya membawa pemikiran bagaimana berstrategi dan menghadapi budaya, **bukan orang**, dengan tepat
- Negosiasi Lintas Budaya memberikan pandangan pentingnya hasil daripada negosiasi untuk kelanjutan kebersamaan (*mutual continuity*) atau orientasi profit semata (*Mutual Profit*)

FAKTOR TERCIPTANYA BUDAYA



FAKTOR TERCIPTANYA BUDAYA

1. Faktor Internal (Intrapersonal)

contoh: pola pikir (pandangan), sikap, perilaku, gagasan, ide, pengetahuan, pengalaman

2. Faktor Eksternal (Kondisi Alam)

contoh: keadaan geografis, keadaan perekonomian, keadaan politik, keadaan teknologi

IMPLIKASI BUDAYA

1. Komitmen bersama (kelompok) mengenai pengesahan norma, regulasi, dan hukum
2. Kesepakatan bersama (kelompok) dalam hal terciptanya nilai yang dapat diterima masyarakat – hukum, seni, adat tradisi, dan keyakinan
3. Kesepahaman interpersonal dengan eksistensi bahasa sebagai alat pemenuhan pemahaman antar individu melalui komunikasi
4. Potensi terpeliharanya sebuah sistem sehingga kehidupan suatu kelompok tetap berlanjut
5. Pembentuk identitas suatu kelompok yang diterima dan diakui

BUDAYA BERNEGOSIASI

Salah satu implikasi budaya adalah komunikasi melalui interaksi interpersonal dengan bahasa sebagai alat penyambung (connector) antar kedua sisi subjek pelaku. Salah satu bentuk komunikasi ini yakni negosiasi.

Definisi Negosiasi

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, Negosiasi adalah **proses** tawar-menawar dengan jalan **berunding** guna mencapai **keepakatan** bersama antara satu pihak (kelompok atau organisasi) dan pihak (kelompok atau organisasi) yang lain

Menurut Cambridge Dictionary, Negosiasi adalah **proses mendiskusikan** sesuatu antar perorangan, golongan atau kelompok untuk mencapai **keepakatan**

KARAKTERISTIK BERNEGOSIASI

- Mempersiapkan strategi tertentu demi kepentingan bersama
- Menyajikan taktik, ide, dan solusi dalam menyelesaikan isu atau permasalahan
- Keikutsertaan atau keterlibatan kedua pihak yang partisipatif aktif dalam menyajikan isu topik pembicaraan
- Futuristik-oriented ideology – berorientasi pada penyajian ide gagasan yang jelas, sistematis, dan berkelanjutan dengan mempertimbangkan poin poin kesepakatan bersama

TUJUAN BERNEGOSIASI

- Mempertemukan ide dan gagasan yang menyinggung isu topik yang dibawa
- Menyelaraskan ide dan gagasan demi kepentingan bersama
- Menciptakan konsep “terbuka terhadap masukan, ditampungnya paparan solusi, sehingga diakhiri dengan terciptanya ‘click’ bersama”
- Mencapai kesepakatan antar personal dan kelompok
- Menlanjutkan hubungan antar personal dan kelompok

PROSES NEGOSIASI LINTAS BUDAYA

Persiapan

1. Mengidentifikasi dengan matang budaya partner atau pihak lain dalam perundingan
2. Menentukan secara jelas apa yang ingin kita capai dalam negosiasi
3. kesiapan mental dengan relaksasi

PROSES NEGOSIASI LINTAS BUDAYA

Implementasi (1)

1. Menguasai keadaan dengan sikap psikologi:

- pleasant (menyenangkan), dan/atau
- assertive (tegas, tidak plin-plan), dan/atau
- firm (teguh dalam pendirian)

2. Menguasai bahasa yang dapat diterima selama berkomunikasi dengan partner

- Bahasa Verbal Informal atau formal
- Bahasa Non-verbal (Bahasa Tubuh, Gesture, Kode / Sign)

Implementasi (2)

3. Mendengarkan dan memahami dengan efektif dan fokus terlebih dahulu gagasan ide partner yang ditawarkan
4. Menyampaikan pokok pokok gagasan – berupa keinginan yang ingin dilakukan - dengan santai dan percaya diri
5. Meyakinkan kepada partner, **bukan berjanji**, bahwa gagasan dapat direalisasikan dengan energi dan *workforce* yang ada **dengan realistis**

KEBERHASILAN NEGOSIASI LINTAS BUDAYA

1. Manajemen diri (intrapersonal)
2. Kecakapan interpersonal
3. Pemahaman lintas budaya
4. 'Click' relasi dengan partner
5. Telah tersimpan keinginan *partner* namun tidak mengurangi maksud dan tujuan pokok negotiator sendiri

KARAKTER LINTAS NEGARA

Masyarakat Timur	Masyarakat Barat
Budaya hirarki	Budaya Egaliter (Kesamaan hirarki dilihat dari pendidikan)
Kesepakatan dengan diketahui bersama	Kesepakatan ditetapkan melalui perwakilan
Sikap individualistik hal yang tabu	Sikap individualistik hal yang biasa
Esensi kerjasama antar organisasi adalah mutual continuity dan mutual trust	Esensi kerjasama antar organisasi adalah mutual benefit/profit
Top-Down Communication	Bottom-up communication
Formal Business Oriented	Informal dan formal Business Oriented

LATAR BELAKANG NEGOSIASI LINTAS NEGARA DI ERA MODERN

- Kebutuhan akan permintaan global – consumers' global demand – yang meningkat
- Pergerakan bisnis yang serba cepat
- Inovasi dan perubahan
- Transfer of knowledge
- Penciptaan lapangan kerja

SUMBER:

Darmazakti Natajaya Tirtamahya, SE MT - Manajemen Lintas Budaya

Richard D Lewis – When Cultures Collide: LEADING ACROSS CULTURES