



# **100 pitakonan penting kanggo saben negosiasi**

dening Friedhelm Wachs, Presiden, European Negotiation Institute

Javanische Erstausgabe

Titel: 100 pitakonan penting kanggo saben negosiasi

© 2018 Friedhelm Wachs

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs

Autor: Friedhelm Wachs

Die Originalausgabe erschien 2018 im

Verlag: Metropolis Medien Verlags GmbH, Leipzig

**ISBN: 978-3-7479-0181-6**

Das Werk, einschließlich seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages und des Autors unzulässig. Dies gilt insbesondere für die elektronische oder sonstige Vervielfältigung, Übersetzung, Verbreitung und öffentliche Zugänglichmachung.

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

**Kabeh frasa ing buku iki minangka netral gender.**

**Meh kabeh negosiasi wis disiapake. Buku iki ora menehi sampeyan carane menang negosiasi. Nanging yen sampeyan wis nggarap pitakonan kasebut kanthi teliti, sampeyan bakal duwe keuntungan sing luar biasa liwat partner rembugan. Njupuk wektu. Iku keuntunganmu.**

**Friedhelm Wachs**



KULA

4



PARTNER NEGOSIASI

18



NILAI TAMBAH

32



PEMBUAT KEPUTUSAN

34



STRATEGI FINALKU

37



SING PARTNER  
NEGOSIASI

39



SADURUNGÉ TANGGAL  
REMBUGAN

54

# KULA



4



Apa aku pengen entuk karo negosiasi iki?



Sing paling apik, asil sing sampurna kanggo kula?

5



Apa nilai sing wis diduweni kanggo dhuwit?



Apa aku duwe biaya tabungan utawa tindak tutur?



Kang bakal dadi asil liya kaping loro kanggo kula?



Sing asil ora bisa ditampa?



Apa sebabe ora bisa ditampa?



Komponen apa sing kudu dilakoni?



Apa komponen sing paling penting kanggo kula?



Komponen apa asil aku pengin entuk?



Apa sub-aspèk bisa aku ninggalake?



Konten lan kondisi sing paling penting?

10



Konten lan kondisi sing paling penting kanggo kula?



Apa alternatif yen aku duwe asil sing ora dikarepake?

11



**Kepiye carane bisa nambah alternatif kasebut?**



**Luwih apik solusi apa karo mitra rundingan liyane?**



**Apa isi negosiasi apa aku bisa nggabungake maneh utawa nambah?**



**Apa kudu beda babagan alternatif sing paling apik, supaya luwih becik utawa padha karo hasil negosiasi sing asale dikarepake?**



Apa alangan formal apa aku kudu ngilangi ing dalan?



Apa nilai alternatif iki kanggo kula?

14



Apa aku duwe biaya tabungan utawa tindak tutur?



Yen aspèk financial dilibatake, sing paling dhuwur lan jumlah sing paling murah sing bisa ditampa?

15





Kahanan lan isi kontraksi bisa ngganti angka iki lan ukuran apa sing bisa ditrima?



Istilah kontrak apa aku ora pengin nampa?



Apa ana kesempatan kanggo njaluk posisi sing luwih apik kanthi ngakhiri negosiasi?



Aspek apa bakal gampang kanggo kula ngendhegake negosiasi?

# PARTNER NEGOSIASI

18



Apa asil negarane negosiasi kuwe  
negesake negosiasi iki?



Apa manfaat kanggo partner  
rembugan?

19



Apa rega sing wis diduweni kanggo negosiasi partner?



Pinten pentingipun negosiasi lan asil saking sisi sanesipun?



Komponen-komponen manawa bakal dadi asil sing paling apik kanggo pasangan rembugan saya?



Apa sing bisa dadi asil liya liya kanggo partner rembugan saya?



Asile apa ora bakal ditampa?



Apa asile ora bisa ditampa?



Komponen sing paling penting kanggo dheweke?



Komponen-komponen ing asil apa dheweke kudu entuk?



Komponen-komponen ing asil apa  
dheweke pengin entuk?



Aspek manawa bisa dilakoni tanpa?



Apa istilah lan isi sing paling penting  
kanggo dheweke?



Teges lan isi kontraksi sing ora  
penting kanggo dheweke?



Opo alternatif apa pihak liyane duwe omongan karo aku?



Opo telung alternatif paling luweh yen pasangan rembugan aku yen asil sing dikarepake ora kedadeyan?



Kepiye carane bisa nambah alternatif kasebut?



Apa ana asil sing luwih apik karo mitra negosiasi liya?



**Apa mitra rembugan saya pengen nggabungake maneh utawa nambah isi lan liya-liyane?**



**Apa kudu beda babagan alternatif sing paling apik supaya luwih becik tinimbang utawa padha karo hasil negosiasi asli?**



**Kepiye carane bisa ngilangi alangan ing dalan?**



**Kondisi sing dipengini bisa uga duweni pengaruh positif ing alternatif sing paling apik?**



**Apa nilai utawa kapentingan liyane sing kudu disedhiyakake?**



**Yen masalah finansial dilibatake, sing paling dhuwur lan paling ora bisa ditampa?**

**30**



**Kahanan lan isi kontrak apa bisa ngganti nomer kasebut lan ukuran apa sing bisa ditrima?**



**Apa ana resiko sing bisa dadi luwih apik kanthi mbuwang rembugan?**



**Apa aspek-aspek sing bakal nggawe gampang kanggo ngrusak negosiasi?**

**31**



# NILAI TAMBAH

32



Yen sampeyan pengin ngetung biaya saka negosiasi:

- Suwene apa sing dijupuk?
- Suwene enggal rembugan?
- Apa tarif saben jam sing ditindakake ing sisih kita?
- Apa biaya liyane (presentation, travel, lawyers) sing kudu dianggep?

33

# PEMBUAT KEPUTUSAN



34



Apa pilihan lan wewenang wewenang partner rembugan saya apa?



Apa aku ngerti kabeh penggawe keputusan?



Apa watesan saka negosiasi kasebut ditemtokake dening panel (dewan, papan negosiasi, liyane)?

35



Apa 30 panjalukku paling penting ing negosiasi iki?



Ing asil saka ancang-ancang iki, penawaran pertama saya kaya?



36

# STRATEGI FINALKU



37



Apa penawaran pungkasanmu?



Apa ing wilayah apa kepentingan kapentingan rebugan saya tumpang tindih karo kapentingan?



Apa crita aku ngomong, sing aku bisa nemokake partner rebugan sandi asil paling apik banget, penting banget, apik lan penting?

38

# SING PARTNER NEGOSIASI



39



Apa aku rembugan karo wong utawa perusahaan?



Wong liya duwe pangaruh babagan hasil negosiasi kajaba partner rembugan saya?

40



Kepiye cara partner rembugan saya?



Apa wis ana kontak karo partner rembugan ing jaman kepungkur?

41



**Kepriyé mitra rembugan saya banjur nindakake?**



**Apa aku tau nyoba kanggo rembugan karo dheweke?**

**42**



**Kapriye rembugan partner rembugan banjur?**



**Carane struktur organisasi lan struktur keputusan internal sing didhukung dening partner rembugan saya?**

**43**



Apa tujuan bisnis umum apa sing arep ditindakake pasangan rembugan saya?



Apa tujuan konkrit sing disetel kanggo publik?



Kepiye carane dheweke bisa entuk gol iki?



Motivasi sing motivating partner rembugan aku?



Ing topik sing dadi partner rembugan  
saya utamane tertarik?



Apa manfaat sing bisa menehi  
kanggo partner rembugan?

46



Apa manfaate iki supaya katon becik  
kanggo partner rembugan?



Kepriye lan kanggo sapa sejatine aku  
kudu menehi hadiah kasebut  
minangka ganjaran?

47





Apa basa tartamtu aku kudu digunakake supaya kita bisa jangkar karo partner rembugan kita?



Tembung kunci sing penting?

48



Sastrawan-kritik lan tingkah laku sing bisa nandhang penolakan?



Apa kasunyatan pasangan rembugan saya?

49



Apa riwayat perusahaan utawa kulawargane?



Apa acara sing paling penting ing limang taun pungkasan?

50



Apa dependensi apa? (Kanggo bank, perusahaan, organisasi, wong)



Apa potensi finansial sing ana?

51



Apa struktur organisasi kasebut?



Gambar sing bakal dadi partner  
rembugan saya pengin ngasilake?

52



Apa komunikasi PR apa dheweke  
ngleksanakake ing pasar?



Apa ana manajemen geni?



Ing lingkungan kasebut, partner  
rembugan kita diadegake?

53

# SADURUNGÉ TANGGAL REMBUGAN



54



Kepiye bangunan sing dirancang lan dibangun ing ngendi rembugan kasebut?



Ing panggonan apa rembugan kasebut?



Apa ana susunan lengganan?

55



Piye carane kita, utawa mitra rundingan kita, teka?



Pripun cara nyegah meksa wektu?



Yen negosiasi luwih suwe, piye aku turu?

56



Apa aku duwe sandhangan karo aku?



Apa aku duwe janji liyane lan carane aku nundha?



Apa aku ngendhara sadurunge tanggal rembugan?

57

**Apa pitakonan sampeyan duwe  
sadurunge rembugan wiwit?**

**Jawab iki.**

**Lan saiki: akeh sukses ing negosiasi sampeyan.**

Friedhelm Wachs minangka salah satunggaling pakar negosiasi ing donya, partner LaxWachsSebenius lan presiden Institut Negosiasi Eropa. Dheweke miwiti karieripun kanthi negosiasi politik nalika Perang Dingin lan China. Dina iki, dheweke menehi saran marang perusahaan global, pemerintah lan pihak ing negosiasi tantangan. Penulis paling laris wis nampa pirang-pirang penghargaan internasional kanggo karyane.

**ISBN: 978-3-7479-0181-6**

