

NEGOSIASI BISNIS

WEEK 5 – ETIKA DALAM
NEGOSIASI

AGENDA

Case Group
Discussion

• 30 minutes

Class
Discussion

• 70 minutes

Ethics in
Negotiation

• 50 minutes

ETIKA DALAM NEGOSIASI

1. Apa itu etika dan mengapa etika perlu dalam negosiasi?

2. Apakah pendekatan utama dalam pertimbangan etika yang relevan dengan negosiasi

3. Pertanyaan tentang perilaku etis apa yang mungkin muncul dalam negosiasi?

4. Apa yang memotivasi perilaku tidak etis, dan apa konsekuensinya?

5. Faktor apa saja yang menentukan kecenderungan negosiator untuk menggunakan taktik yang tidak etis?

6. Bagaimana sebaiknya negosiator menghadapi kecurangan yang dilakukan pihak lain?



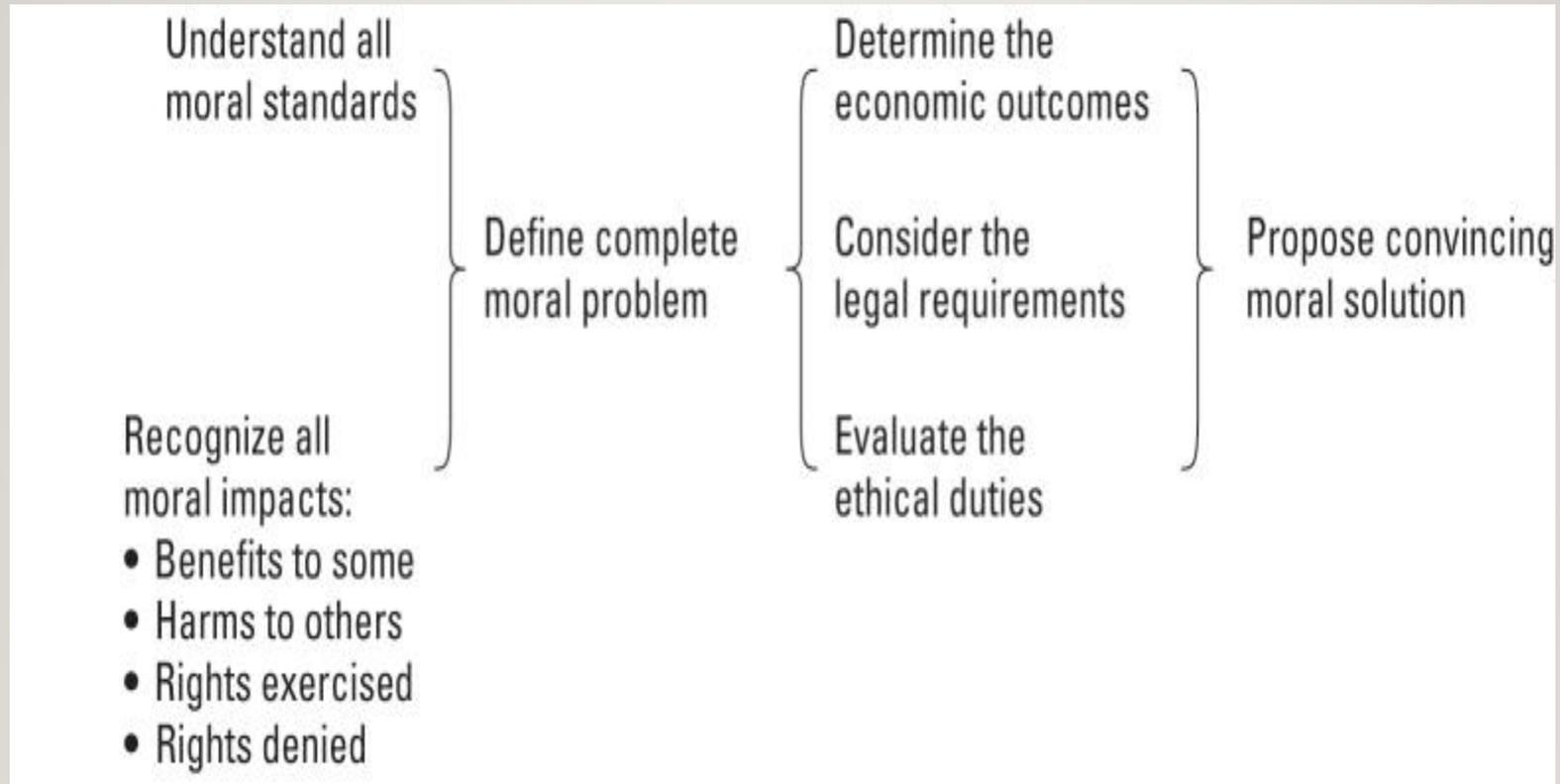
**APA YANG
DIMAKSUD DENGAN
ETIKA ?**



DEFINISI ETIKA

Standar sosial yang berlaku secara umum mengenai apa yang benar dan salah dalam situasi tertentu, atau proses penetapan standar tersebut

PROSES ANALITIS UNTUK MENYELESAIKAN MASALAH YANG BERKAITAN DENGAN MORAL



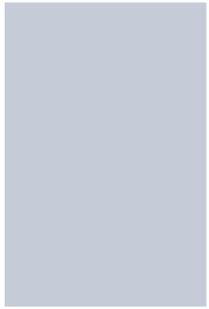
DILEMA ETIKA

Dilema etika muncul bagi seorang negosiator ketika tindakan atau strategi yang menguntungkan, terbentur dengan kewajiban sosial perusahaan pada seorang individu atau kelompok tertentu atau masyarakat.

EMPAT PENDEKATAN DALAM PERTIMBANGAN ETIKA



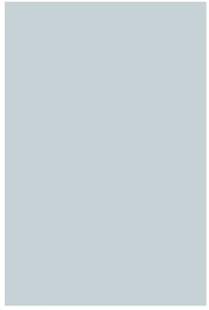
**End-result
ethics**



Duty ethics



**Social contract
ethics**



**Personalistic
ethics**

END-RESULT ETHICS

Benar tidaknya sebuah tindakan ditentukan dengan cara mengevaluasi konsekuensi dari tindakan tersebut



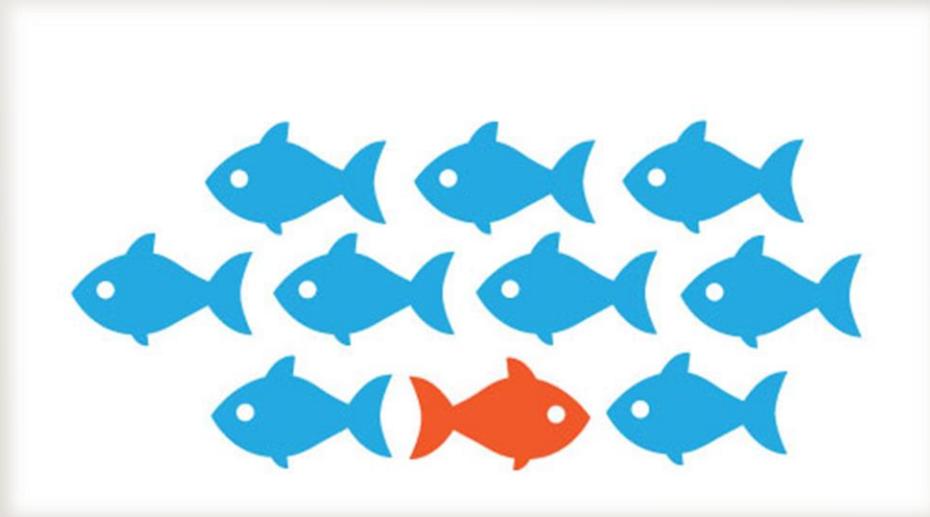
DUTY ETHICS

Benar tidaknya sebuah tindakan ditentukan dari kewajiban seseorang untuk mengikuti standar prinsip, hukum dan sosial.

Standar inilah yang menentukan tindakan seperti apa yang benar dan tindakan seperti apa yang salah

SOCIAL CONTRACT ETHICS

Benar tidaknya sebuah tindakan didasarkan pada kebiasaan (atau adat) dan norma-norma yang berlaku di masyarakat



PERSONALISTIC ETHICS

Benar tidaknya sebuah tindakan didasarkan pada hati nurani dan standar moral individu itu sendiri



PERTANYAAN MENGENAI ETIKA YANG MUNCUL KETIKA NEGOSIASI

- Penggunaan taktik yang ambigu secara etika: (hampir) semuanya adalah tentang kejujuran
- Mengidentifikasi taktik yang ambigu secara etika dan cara menghadapinya
 - Apa sajakah taktik yang ambigu secara etika?
 - Apakah toleransi seorang individu terhadap taktik yang ambigu secara etika menyebabkan individu tersebut jadi menggunakannya?
 - Apakah boleh menggunakan taktik yang ambigu secara moral?

KATEGORI TAKTIK NEGOSIASI YANG KURANG ETIS

Tawar Menawar Distributif

Manipulasi Emosi

Salah Menafsirkan (misinterpretation)

Salah Menafsirkan (misinterpretation) pada Network Pihak lawan

Proses pengumpulan informasi yang tidak benar

Bluffing

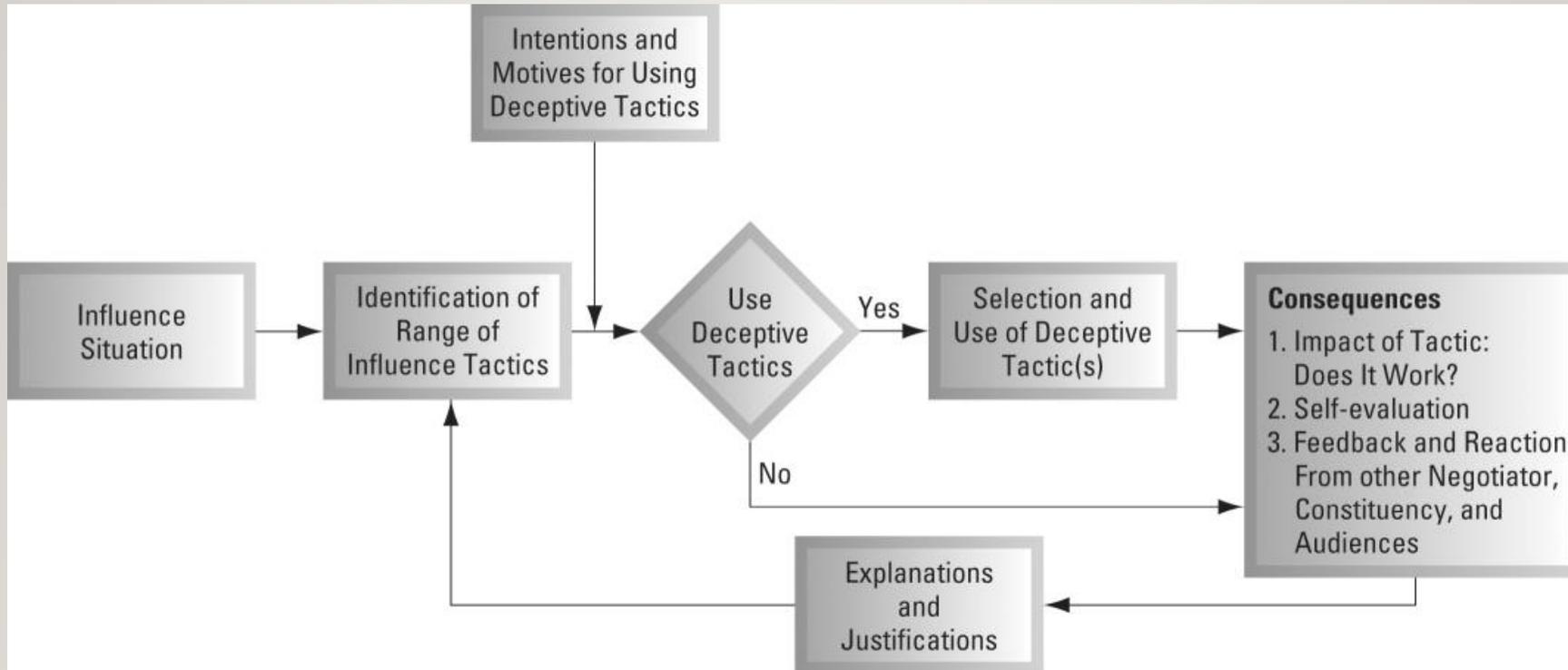
KATEGORI TAKTIK NEGOSIASI YANG KURANG ETIS

<i>Category</i>	<i>Example</i>
Traditional competitive bargaining	Not disclosing your walkaway; making an inflated opening offer
Emotional manipulation	Faking anger, fear, disappointment; faking elation, satisfaction
Misrepresentation	Distorting information or negotiation events in describing them to others
Misrepresentation to opponent's networks	Corrupting your opponent's reputation with his peers
Inappropriate information gathering	Bribery, infiltration, spying, etc.
Bluffing	Insincere threats or promises

PERTANYAAN MENGENAI ETIKA YANG MUNCUL KETIKA NEGOSIASI

- Kecurangan dengan melakukan penghilangan dan pembuatan
 - Penghilangan – secara sengaja tidak menyampaikan informasi yang dapat menguntungkan pihak lawan
 - Pembuatan – berbohong tentang isu yang sama-sama penting bagi kedua belah pihak
- Keputusan untuk menggunakan taktik ambigu: Sebuah model

MODEL PENGAMBILAN KEPUTUSAN ETIS



KENAPA MENGGUNAKAN TAKTIK CURANG? MOTIF DAN KONSEKUENSI

- Motif Kekuasaan (power)
 - Salah satu tujuan penggunaan taktik negosiasi ambigu adalah untuk meningkatkan kekuasaan negosiator dalam kondisi tawar menawar
- Motif Lain
 - Negosiator akan cenderung menggunakan taktik ambigu jika ia mengetahui bahwa motivasi pihak lawan bersifat kompetitif

KONSEKUENSI DARI PERILAKU TIDAK ETIS

Seorang negosiator yang menggunakan taktik tidak etis akan menerima konsekuensi positif dan negatif. Konsekuensi tersebut antara lain:

- Efektifitas – jika taktik tersebut efektif
- Reaksi pihak lawan – Bagaimana pihak lawan, konstituen dan penonton mengevaluasi taktik tersebut
- Reaksi pribadi – bagaimana negosiator mengevaluasi taktik, perasaan ketika menggunakan taktik tersebut

PENJELASAN DAN JUSTIFIKASI PENGGUNAAN TAKTIK AMBIGU

- Tujuan utama dari penjelasan dan justifikasi adalah:
 - Untuk merasionalisasikan, menjelaskan, atau sebagai dalih penggunaan taktik tersebut
 - Untuk mengungkapkan secara lisan alasan-asalan yang meyakinkan kenapa taktik tersebut perlu digunakan

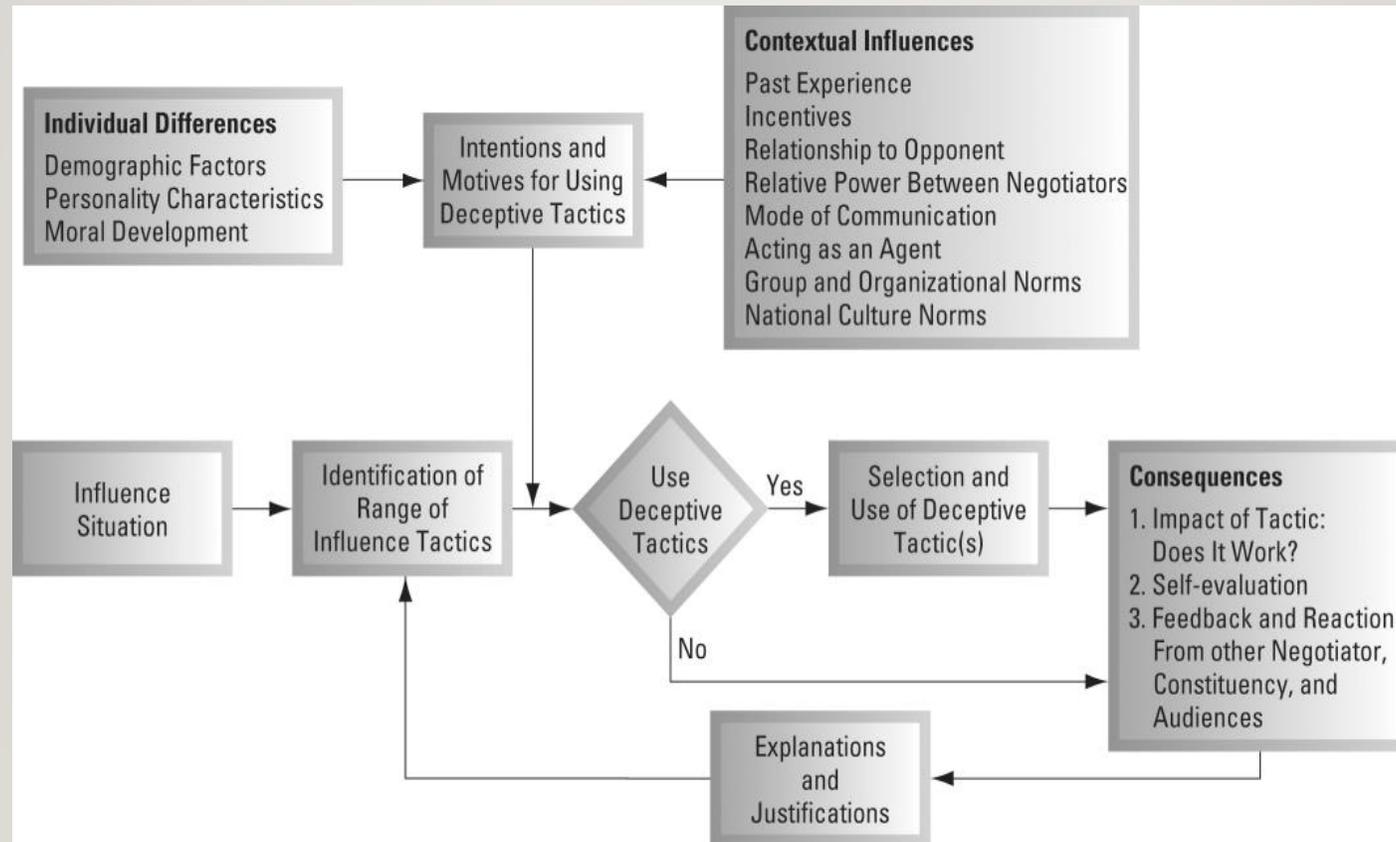
RASIONALISASI DARI PERILAKU TIDAK ETIS

- Penggunaan taktik tidak dapat dihindari
- Penggunaan taktik tidak berbahaya
- Taktik digunakan untuk menghindari konsekuensi negatif
- Taktik tersebut akan menghasilkan konsekuensi positif, atau penggunaannya didasari oleh motivasi altruistik
- “Mereka layak mendapatkannya.” atau “saya hanya mengambil hak saya”

RASIONALISASI DARI PERILAKU TIDAK ETIS

- “Mereka juga akan menggunakannya, jadi saya menggunakannya lebih dulu”
- “Mereka yang memulainya”
- Taktik tersebut tepat dan sesuai untuk situasi pada saat itu

MODEL PENGAMBILAN KEPUTUSAN ETIS YANG LEBIH KOMPLEKS



FAKTOR-FAKTOR YANG MENYEBABKAN NEGOSIATOR MENGGUNAKAN TAKTIK TIDAK ETIS

- Faktor Demografi
 - Jenis Kelamin
 - Wanita cenderung memiliki penilaian etis yang lebih ketat daripada pria
 - Usia dan pengalaman
 - Baik Pria maupun wanita akan bersikap lebih etis seiring dengan penambahan usia
 - Individu dengan lebih banyak pengalaman, baik pada pekerjaan secara umum maupun spesifik, cenderung tidak menggunakan taktik tidak etis

FAKTOR-FAKTOR YANG MENYEBABKAN NEGOSIATOR MENGGUNAKAN TAKTIK TIDAK ETIS

- Faktor Demografi (*sambungan*)
 - Kewarganegaraan dan Budaya
 - Terdapat perbedaan mengenai etis/tidak yang signifikan pada individu-individu dengan kewarganegaraan dan budaya yang berbeda
 - Orientasi profesional
 - Orang-orang dengan profesi yang berbeda akan memiliki penilaian yang berbeda mengenai apa yang patut dan tidak patut

FAKTOR-FAKTOR YANG MENYEBABKAN NEGOSIATOR MENGGUNAKAN TAKTIK TIDAK ETIS

- Perbedaan kepribadian
 - Kompetitif vs. kooperatif
 - Machiavellianism
 - Beberapa individu memiliki kecenderungan untuk bisa dan mau menjadi penipu
 - Cenderung untuk berbohong ketika diperlukan
 - Dapat berbohong tanpa merasa cemas
 - Lebih persuasif dan efektif dalam kebohongannya

FAKTOR-FAKTOR YANG MENYEBABKAN NEGOSIATOR MENGGUNAKAN TAKTIK TIDAK ETIS

- Perbedaan kepribadian (*sambungan*)
 - Locus of control
 - Tingkat seberapa besar seseorang percaya bahwa apa yang ia peroleh merupakan hasil dari kemampuan dan usahanya sendiri (*internal control*) ataupun merupakan takdir dan keberuntungan (*external control*)
 - Individu yang memiliki *internal control* yang lebih tinggi cenderung akan melakukan apa yang menurutnya benar

FAKTOR-FAKTOR YANG MENYEBABKAN NEGOSIATOR MENGGUNAKAN TAKTIK TIDAK ETIS

- Perkembangan moral dan nilai-nilai pribadi
 - Preconventional level (Tahap 1 dan 2)
 - Individu lebih peduli dengan hasil kongkrit yang dapat memenuhi kebutuhan terdekat/segera, terutama hadiah dan hukuman eksternal
 - Conventional level (Tahap 3 dan 4)
 - Individu mendefinisikan apa yang benar berdasarkan situasi sosial saat itu dan dukungan rekan-rekannya atau apa yang diinginkan oleh masyarakat pada umumnya

FAKTOR-FAKTOR YANG MENYEBABKAN NEGOSIATOR MENGGUNAKAN TAKTIK TIDAK ETIS

- Perkembangan moral dan nilai-nilai pribadi (*sambungan*)
 - Principled level (Tahap 5 dan 6)
 - Individu mendefinisikan apa yang benar berdasarkan nilai-nilai dan prinsip-prinsip universal
 - Semakin tinggi tahapan seseorang maka:
 - Semakin kompleks pertimbangan moralnya
 - Semakin etis keputusan yang dibuatnya

FAKTOR-FAKTOR YANG MENYEBABKAN NEGOSIATOR MENGGUNAKAN TAKTIK TIDAK ETIS

- Pengaruh kontekstual pada munculnya perilaku tidak etis
 - Pengalaman masa lalu
 - Peran insentif
 - Hubungan antara negosiator dengan pihak lawan
 - Kekuasaan relatif antar negosiator
 - Jenis komunikasi yang digunakan
 - Berlaku sebagai agen atau merepresentasikan sudut pandang pribadi
 - Norma dan tekanan kelompok atau organisasi

BAGAIMANA NEGOSIATOR MENGHADAPI KECURANGAN PIHAK LAWAN?

- Beri pertanyaan untuk menggali lebih dalam
- Paksa pihak lawan untuk berbohong atau mundur
- “Sebutkan” taktik mereka
- Diskusikan apa yang anda lihat dan tawarkan bantuan agar pihak lawan mau bersikap lebih jujur
- Balas dengan kebaikan
- Abaikan taktik tersebut

THANK

YOU