

## MODUL 7

# Pembahasan Negosiasi

### TUJUAN

- Mengenalinya tahap-tahap negosiasi.
- Mampu mempersiapkan negosiasi, mencari informasi, merumuskan siapa lawan.
- Membedakan negosiasi dan lobby.
- Melihat kesamaan tahap-tahap negosiasi dengan advokasi.
- Menerima bahwa negosiasi merupakan landasan advokasi.

### PERKIRAAN WAKTU

90 menit

### PERLENGKAPAN

- Daftar pertanyaan

## BACAAN PENGANTAR UNTUK FASILITATOR

### Review Negosiasi

Untuk bisa memahami modul ini, fasilitator harus sudah mempelajari modul sebelumnya karena merupakan suatu rangkaian. Bahkan, fasilitator harus memainkan terlebih dulu permainan agar dengan mudah bisa memahami penjelasan pada modul ini.

Permainan negosiasi di sesi sebelumnya sangatlah powerful dalam memberikan pengalaman berstruktur bagi peserta pelatihan. Kemampuan fasilitator dalam menggali melalui pertanyaan kepada peserta akan menentukan sejauh mana *insight-insight* ini dapat digali, dikategorisasi dan disimpulkan. Modul ini mengkhususkan diri pada penjelasan pertanyaan pemandu, materi yang dipresentasikan dan juga arahan diskusi yang dianjurkan.

### Tahapan Negosiasi

Dalam diskusi diarahkan untuk menjawab apa saja tahapan negosiasi. Secara garis besar, tahapan negosiasi bisa dilihat sebagai berikut:

- Persiapan: Menentukan goal, menilai lawan, mengumpulkan info, membuat strategi.
- Pelaksanaan: Mencari informasi tambahan, menilai ulang, mengajukan tawaran.
- Penutupan: Mencapai kesepakatan.

### Mengumpulkan Informasi

Dalam permainan tersebut, peserta diminta menjawab siapa lawan kita dan apa kepentingannya dalam hal ini? Berikut adalah penjelasannya:

Sioux : Perlu seiris jantung domba, sejengkal usus dan secangkir darah.

Apache : Perlu seiris jantung domba, sejengkal usus dan secangkir darah.

Cherokee : Perlu seiris jantung domba, sejengkal usu, dan secangkir darah.

Kiowa : Perlu uang dan ingin menyingkirkan domba yang mengganggu.

Kita mulai dari perspektif suku Kiowa, di mana mereka perlu menyingkirkan domba, agar mendapat uang. Dalam interaksinya dengan suku lain, ia harus bisa mengumpulkan informasi mengenai kebutuhan ketiga suku lainnya. Kebutuhan Suku Apache, Cherokee dan Sioux bisa menjadi jalan keluar untuk menyingkirkan domba dan bahkan bisa untung karena ternyata kedua suku itu memandang bahwa domba itu memiliki nilai ekonomis.

Tugas Kiowa adalah meyakinkan bahwa jika ketiga suku itu memiliki domba tersebut, maka mereka akan beruntung, tentu saja di pihaknya juga beruntung. Maka Kiowa perlu memandang ketiga suku lain sebagai mitra dalam membantunya menyingkirkan domba dari sukunya.

Perlu dicatat di sini bahwa sekalipun Kiowa bermaksud mengenyahkan domba itu, namun ia perlu mengemas hal tersebut sehingga pihak mitra juga merasa mendapatkan untung. Sehingga alih-alih ia mengenyahkan domba, maka ia perlu “membantu saudara sendiri” dalam memberantas penyakit yang diderita oleh permaisuri mereka.

Jika kita berangkat dari kepentingan suku Sioux, maka ia memiliki kebutuhan akan seiris jantung domba, sejengkal usus, dan secangkir darah dari domba milik Kiowa. Untuk mendapatkan benda itu dengan harga murah, maka ia harus berhasil mengungkap kebutuhan Apache dan Cherokee yang sebenarnya sama. Sioux harus bisa mengumpulkan berbagai informasi dari kedua suku lain agar punya bekal yang kuat dalam menghadapinya.

Dengan demikian Sioux perlu memandang Apache dan Cherokee sebagai mitra untuk memperoleh tujuan bersama: obat bagi permaisuri. Setelah berhasil meyakinkan Apache, maka sebagai jaringan kerja baru, mereka perlu menggali informasi, apa sebenarnya kepentingan Kiowa dalam persoalan ini. Jika mereka berhasil menggalnya, maka merekapun akan dapat menjadikan Kiowa sebagai mitra dalam penyelesaian kasus ini. Dalam hal ini, ketiga suku ini meyakinkan Kiowa bahwa menyingkirkan domba itu adalah tujuan bersama, bahkan mereka bersedia mengambil alih domba itu.

### **Apa agendanya?**

Konflik bisa dibedakan dalam dua kondisi: perebutan sumberdaya dan perbedaan persepsi. Biasanya dengan mudah manusia tergelincir atau cenderung menilai segala konflik adalah karena perebutan sumberdaya, padahal seringkali hanyalah perbedaan persepsi.

Dalam game di atas, perbedaan ini akan muncul jelas. Umumnya suku Apache, Sioux dan Cherokee menilai bahwa mereka *memperebutkan sumberdaya*, padahal sebenarnya hanya *perbedaan persepsi*. Masing-masing pihak hanyalah perlu seiris jantung domba, sejengkal usus, dan secangkir darah. Padahal semuanya bisa diperoleh dari satu ekor domba yang sama. Di sinilah kemampuan seseorang diuji dalam menggali/mengenali kebutuhan kelompok lain. Jangan puas pada keterangan yang kabur atau generalisasi, karena umumnya mereka mengatakan kami butuh jantung, usus dan darah, sehingga terkesan perlunya masing-masing satu organ utuh.

### **Saat Hearing DPRD/Walikota/Bupati: Siapa Lawan?**

Dalam perundingan dengan DPRD/walikota/bupati, menganggap mereka sebagai lawan akan membuat kita bersikap diametral/frontal. Terlebih lagi bagi para advokator pemula, sikap ketika berangkat hearing sepertinya sudah menunjukkan kesiapan untuk bersilang pendapat. Sikap seperti ini akan mengurangi ketajaman indra dalam menilai situasi. Sebuah pertanyaan atau sentilan

kecil dari anggota dewan akan bisa membuat peserta pelatihan merasa sudah ditolak.

Berdasar NLP, seorang negosiator yang ingin memenangkan suatu perundingan haruslah terus memegang prinsip:

*"Tidak ada orang sulit, kita hanya perlu lebih fleksibel".*

*"Penolakan adalah indikator dari kurang berhasilnya kita melakukan pendekatan untuk membangun keakraban".*

Dalam prakteknya, seorang advokator yang cerdas perlu memandang bahwa DPRD/walikota/bupati adalah mitra yang akan diajak bersama untuk memerangi isu yang sedang diangkat. Misalnya, saat mengadvokasi "Garam Beryodium", maka advokator perlu melihat bahwa "kekurangan yodium" adalah musuh/lawan bersama antara advokator dan DPRD/bupati/walikota. Kita meyakinkan para mitra itu mengenai betapa berbahayanya musuh bersama itu dan harus segera diperangi.

Dengan demikian, hearing harus dimaknai sebagai penggalangan mitra bukan untuk berperang. Jadi proses negosiasinya bukan untuk menang kalah, tapi untuk menemukan titik temu bagaimana berbagi tugas dalam memerangi musuh bersama tersebut.

### **Negosiasi dan Lobby**

Negosiasi dalam proses advokasi memiliki dua bentuk: formal dan informal. Bentuk formal biasa disebut negosiasi, sedangkan bentuk informal sebagai lobby. Yang perlu dicatat adalah, proses lobby tidak mengikat waktu dan tempat, dan bisa dilakukan terus menerus dalam waktu panjang.

Proses lobby, memerlukan kemampuan komunikasi interpersonal yang lebih tinggi dibandingkan dengan negosiasi. Kemampuan interpersonal ini dipakai untuk mengolah proses pertukaran kepentingan dalam situasi yang nyaman dan bersahabat.

Dalam permainan, proses lobby seharusnya bisa terjadi saat masa tunggu sebelum bertemu Kiowa dan pada saat masa reses. Di dua kondisi tersebut, Kiowa tidak punya kekuasaan untuk menentukan aturan main sebagaimana saat dalam ruang sidang di mana Kiowa adalah tuan rumahnya.

Fasilitator tidak boleh secara terang-terangan mendorong agar proses lobby bisa terjadi. Biarkan proses berjalan alami, sekalipun ternyata tidak terjadi lobby, ini justru akan menjadi bahan diskusi bersama.

### **Negosiasi dan Lobby adalah landasan Advokasi**

Berdasarkan framework advokasi, berbagai kegiatan yang ada di dalamnya membutuhkan kemampuan negosiasi dan lobby, antara lain:

- Membangun network.
- Mendapatkan data dan informasi.
- Merumuskan isu.

- Menggalang dukungan akar rumput.
- Hearing, audiensi, dan lain-lain.
- Pembelaan di forum.
- Dan lain-lain.

Semua kerja di atas membutuhkan kegiatan meyakinkan pihak lain dan mempertukarkan kepentingan satu sama lain. Dengan demikian, kerja advokasi memiliki basis negosiasi dan lobby, dan tentu saja penggunaan berbagai metode persuasi di dalamnya.

### **Mengemas/Membingkai Pesan**

Proses menyampaikan pendapat memerlukan suatu teknik tersendiri agar yang kita sampaikan bisa menggugah pihak lain untuk tergerak. Dengan kata lain, kepentingan sebuah kelompok perlu dibingkai sehingga setiap kelompok lain pun bisa melihat bahwa mereka akan diuntungkan jika menyetujui. Proses ini disebut mengemas pesan atau membingkai pesan, dalam istilah NLP disebut sebagai *framing* dan *reframing*. Topik ini akan dibahas pada modul 8.

## Ringkasan Alur Sesi

Topik	Tujuan	Alat Bantu	Metode	Waktu
1. Cipta Suasana	<ul style="list-style-type: none"> <li>Membangun suasana (<i>state of mind</i>).</li> <li>Menjelaskan tujuan sesi.</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>Kisah</li> <li>Ceramah</li> </ul>	5"
2. Meminta komentar peserta	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mengembalikan peserta kepada ingatan mengenai proses per mainan.</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>Tanya jawab</li> </ul>	20"
3. Pertanyaan Pemandu	<ul style="list-style-type: none"> <li>Membawa peserta untuk mendapatkan pengalaman "aha" yang berkaitan dengan negosiasi dan advokasi.</li> </ul>	Daftar pertanyaan	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tanya jawab</li> </ul>	10"
4. Presentasi mengenai Negosiasi	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mengenali tahap-tahap negosiasi.</li> <li>Mampu mempersiapkan negosiasi, mencari informasi, merumuskan siapa lawan.</li> <li>Membedakan negosiasi dan lobby</li> <li>Melihat kesamaan tahap-tahap negosiasi dengan tahap-tahap advokasi.</li> <li>Menerima bahwa negosiasi merupakan landasan advokasi.</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>Presentasi</li> </ul>	45
5. Diskusi	<ul style="list-style-type: none"> <li>Memberikan ruang bagi peserta untuk mengembangkan wacana secara lebih luas.</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>Diskusi Pleno</li> </ul>	10"

## PROSES LENGKAP

No	Kegiatan	Keterangan
1	<p><b>Cipta Suasana</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Berdiri di depan, ucapkan kalimat pembukaan yang positif, hangat, apresiatif, segar dan mantap.</li> <li>• Ajukan beberapa pertanyaan sederhana untuk memancing partisipasi, perhatian atau ingin tahu. Misalnya:               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ “Bagaimana, para dukun sudah menghisap pipa perdamaian?”</li> </ul> </li> </ul>	
2	<p><b>Meminta Komentar Peserta</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tanyakan beberapa hal kepada peserta untuk mengembalikan ingatan mereka mengenai proses permainan negosiasi:               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Bagian mana yang paling menarik dari permainan tadi?</li> <li>○ Ada yang ingin mengomentari permainan tadi?</li> </ul> </li> </ul>	
3	<p><b>Pertanyaan Pemandu</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Jelaskan bahwa pada sesi ini akan dilakukan pembahasan secara menyeluruh mengenai proses negosiasi dikaitkan dengan advokasi.</li> <li>• Minta peserta kembali ke kelompok masing-masing.</li> <li>• Setiap kelompok diminta menjawab beberapa pertanyaan di bawah ini.               <ul style="list-style-type: none"> <li>• Siapa yang menang dalam negosiasi tadi? Apa buktinya?</li> <li>• Seharusnya kelompok siapa yang menang? Bagaimana caranya?</li> <li>• Siapa lawan kelompok Anda yang sebenarnya? Mengapa menurut Anda layak disebut lawan?</li> <li>• Apa sebenarnya kepentingan kelompok Anda? Siapa yang dapat membantu mewujudkannya? Siapa yang dapat menghalangi Anda?</li> <li>• Apa saja tahapan negosiasi? Jelaskan.</li> </ul> </li> </ul>	
4	<p><b>Presentasi</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gunakan bacaan di awal modul ini untuk menjelaskan mengenai topik negosiasi.</li> </ul>	
5	<p><b>Diskusi</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Buka kesempatan bagi peserta mengajukan pendapat atau pertanyaan.</li> <li>• Arahkan kepada tujuan sesi: menerima negosiasi sebagai landasan advokasi.</li> </ul>	

**CATATAN**

- Berikan contoh-contoh pengalaman anda dalam bernegosiasi, khususnya saat melakukan kerja advokasi.