

PELAJARAN 18 – Negosiasi (lanjutan)CATATAN PELAJARANPeran

Douglas Hale: Direktur Utama Hale and Hearty Foods
Lian Lee: Pemilik perkebunan teh (bersama Lok suaminya)

Jalan Cerita

Negosiasi mulai berlangsung. Douglas membentangkan posisi perusahaannya dan Lian memulai tanggapannya dengan menegaskan terlebih dahulu hal-hal yang telah dikemukakan Douglas.

Bahasa – Memperjelas pembicaraan

Berikut ini beberapa contoh untuk mengetahui apakah keterangan kita sudah diterima dengan jelas, demikian pula sebaliknya, apakah keterangan yang kita terima memang sesuai dengan maksud si pembicara. Pelajari artinya, kemudian ucapkanlah dengan suara keras.

Pastikan apakah sudah jelas

Is that clear?

Can you follow that?

How does that sound?

Minta diperjelas

What exactly does that mean?

So you're saying that we'll pay?

Could you clarify a point for me?

Could you explain what you mean by that?

Memulai ringkasan

As I understand it...

Let me see if I've got this right...

So, the most important thing for you is...

Menutup ringkasan

Is this an accurate summary of your position?

Is that what you meant?

Have I understood correctly?

Is that how you see it?

Kata majemuk dan ungkapan

Ada banyak istilah dan ungkapan yang sering dipakai dalam negosiasi bisnis.

“argy-bargy” – perbantahan dan tawar-menawar. Beberapa kamus mengartikannya sebagai ‘pertengkaran’, namun dalam penggunaannya “argy-bargy” dapat pula mengandung arti yang lebih lunak dan luas sifatnya. Contoh:

After all the argy-bargy they all went off for a nice lunch.

“win/win” situation – mencari hasil yang sama-sama menguntungkan untuk kedua pihak.

“umbrella” statement – pernyataan singkat perihal maksud atau tujuan.

“trade markings” – keterangan yang wajib dicantumkan pada semua produk makanan yang dipasarkan di Australia, antara lain, daftar unsur yang terkandung dalam produk, nomor seri, negara-asal dsbnya.

LATIHAN1. Kosa kata penting

Carilah arti dan cara pengucapan kata-kata di bawah ini pada kamus:

(to) consolidate	(to be) borne (to bear)	(to) clarify
distributor	exclusive	logo
(to) merge	rights	supplier
	(to) take on (an issue/costs)	

2. Latihan Bahasa – dua negatif

Dua negatif dalam satu kalimat berarti kalimat itu positif.

Misalnya: **We see no reason why they can’t work for Silver Heaven.**

Dengan kata lain: “We think they can work for Silver Heaven.”

Ubahlah kalimat dengan ‘dua negatif’ di bawah ini menjadi kalimat ‘positif’.

1. I can't see why we can't take on Silver Heaven as a partner

2. There's no reason not to merge Silver Heaven with our company.

3. I don't understand why we wouldn't want to form a partnership with your company.

4. Now I'm not asking you not to take some time to think this over.

5. We can't think why you wouldn't benefit from our standard transportation arrangement.

6. Don't just say nothing.

3. Latihan Ucapan

Ucapkan berulang-ulang dengan suara keras:

**As I understand it
You want fifty per cent
Is that what you?
That what you?
Is that what you meant?**

1. I can see why we can take on ... 2. There's a reason to merge with ...
3. I understand why we want to... 4. Now I'm asking you to take some time...
5. We think you would benefit... 6. Say something.