

Keterampilan Negosiasi

Dari bicara ke kesepakatan!

***Keterampilan Negosiasi: Dari
Bicara ke Kesepakatan***

Dilarang memperbanyak atau memindahkan sebagian atau seluruh isi buku ini dalam bentuk apapun, baik secara elektronis maupun mekanis, termasuk memfotocopy, merekam atau dengan sistem penyimpanan lainnya, tanpa seizin dari penulis

© Hak Cipta dilindungi oleh Undang-Undang Nomor 28
Tahun 2014

Keterampilan Negosiasi: Dari Bicara ke Kesepakatan!

Oleh:

Fuad Arif Rahman, S.AB.,MTV.,CDTP



Politeknik Negeri Batam

2025

Keterampilan Negosiasi: Dari Bicara ke Kesepakatan!

ISBN : 978-634-7083-20-3

Penulis : Fuad Arif Rahman, S.AB.,MTV
Editor : Fuad Arif Rahman, S.AB.,MTV



Polibatam Press
Politeknik Negeri Batam

Penerbit:
Polibatam Press
Politeknik Negeri Batam
Jl. Ahmad Yani, Batam Center, Batam 29461
E-mail: press@polibatam.ac.id

Hak Cipta 2025 pada Penulis
Hak penerbitan pada Polibatam Press Hak cipta dilindungi undang-undang. Dilarang memperbanyak atau memindahkan sebagian atau seluruh isi buku ini dalam bentuk apapun, baik secara elektronis maupun mekanis, termasuk memfotokopi, merekam atau dengan sistem penyimpanan lainnya, tanpa seizin dari penulis.

All Right Reserved

Cetakan I, 2025

Negosiasi bukan hanya pertukaran kata-kata atau kesepakatan formal. Mereka menciptakan medan perselisihan ide dan kepentingan yang memerlukan kecerdasan emosional, keahlian taktis, dan pemahaman mendalam tentang proses yang kompleks. Mengembangkan kemampuan ini dengan baik akan sangat membantu dalam penyelesaian konflik serta membangun hubungan yang kuat dan sukses profesional.

Keterampilan negosiasi yang lebih baik diperlukan seiring dengan kompleksitas tugas sehari-hari, dari peran manajerial hingga hubungan interpersonal. Negosiasi yang berhasil memerlukan lebih dari sekedar mendengarkan secara aktif dan mempersiapkan secara menyeluruh. Ini termasuk memahami secara komprehensif bagaimana hubungan bekerja, mampu menyesuaikan diri dengan perubahan, dan kemampuan untuk memimpin melalui diskusi terbuka. Oleh karena itu, keterampilan negosiasi termasuk keterampilan komunikasi non-verbal, kepemimpinan, dan ketahanan terhadap berbagai tekanan.

Dalam **Keterampilan Negosiasi: Dari Bicara ke Kesepakatan**, pembaca diajak memahami bahwa negosiasi adalah seni menyelaraskan perbedaan menjadi titik temu, bukan sekedar adu argumen atau mencapai kata sepakat. Buku ini menekankan pentingnya transformasi dari sekedar berbicara menjadi kemampuan menciptakan kesepakatan yang saling menguntungkan. Dengan memadukan wawasan psikologis, strategi komunikasi, dan pendekatan praktis, buku ini menjadi panduan penting bagi siapa pun yang ingin menjadikan negosiasi sebagai alat strategis dalam membangun hubungan memecahkan masalah, dan meraih hasil terbaik dalam setiap pertemuan.

