

## 4 [empat] Pola perilaku negosiasi

### 1. *Moving against* [pushing] :

menjelaskan, memperagakan, mengarahkan, mengulangi, menjernihkan masalah, mengumpulkan perasaan, berdebat, menghimbau, menghakimi, tak menyetujui, menantang, menunjukkan kelemahan pihak lain.

### 2. *Moving with* [pulling] :

Memperhatikan, mengajukan gagasan, menyetujui, mengembangkan interaksi, mengulangi kecaman-kecaman, mencari landasan bersama, mengungkapkan perasaan-perasaan orang lain.

### 3. *Moving away* [withdrawing] :

Menghindari konfrontasi, menghindari hubungan dan sengketa, menarik kembali isi pembicaraan, berdiam diri, tak menanggapi pertanyaan.

### 4. *Not moving* [letting be] :

Mengamati, memperhatikan, memusatkan perhatian pada "here and now", mengikuti arus, luwes, menyesuaikan diri dengan situasi dan menyukainya.