

# Thomas-Kilman Conflict Mode

- Forcing atau Competing
- Collaborating atau Integrating
- Compromising
- Avoiding
- Accomodating

# Forcing / Competing

- Digunakan pada saat
  - Perlu keputusan cepat / emergency
  - Keputusan yg tidak populer
  - Masalah yg sangat vital bagi perusahaan
  - Melindungi diri anda dimanfaatkan oleh orang lain yg menjadi pesaing anda secara tidak fair

# Forcing / Competing

- Jika score anda tinggi
  - Apakah anda dikelilingi oleh “Yes-Man ?”
  - Apakah bawahan takut kepada anda ?
  - Apakah bawahan ragu-ragu utk mengemukakan ide kepada anda ?
  -

# Forcing / Competing

- Jika score anda rendah
  - Apakah anda merasa tidak berdaya ?
  - Apakah anda lebih mementingkan hubungan interpersonal dibandingkan sasaran tugas ?

# Collaborating

- Digunakan pada saat
  - Mencapai solusi menang-menang
  - Utk pembelajaran, mengerti pendapat org lain, mencoba opini anda
  - Menyatukan cara pandang orang yg berbeda
  - Mengikat komitmen
  - Menghilangkan rasa pedih dan sakit hati

# Collaborating

- Jika score anda tinggi
  - Apakah anda menggunakan waktu yg lama dalam bernegosiasi ?
  - Apakah ada keinginan kolaborasi dari pihak lawan yg tak terdeteksi oleh anda ?

# Collaborating

- Jika score anda rendah
  - Apakah sulit bagi anda utk mencari kemungkinan bekerjasama ?
  - Apakah bawahan anda sulit utk berkomitmen dalam kerjanya ?

# Compromising

- Digunakan pada saat
  - Jika sasaran tidak terlalu penting
  - Jika kedua pihak memiliki kekuatan yg sama utk komit pada manfaat bersama-sama
  - Utk mencapai kesepakatan sementara dalam menangani masalah yg sangat kompleks
  - Mencari titik tengah jika cara kolaborasi & kempetisi tidak berhasil

# Compromising

- Jika score anda tinggi
  - Apakah anda langsung mencari kesepakatan cepat saja sehingga kehilangan prinsip yg lebih besar dan sasaran jangka panjang dari prinsip yg diperjuangkan ?
  - Apakah iklim tawar-menawar yg ada selalu seperti ini ?

# Compromising

- Jika score anda rendah
  - Apakah anda merasa sulit mencapai kata sepakat jalan tengah ?
  - Apakah anda terlalu sensitif atau malu utk masuk dalam negosiasi ?

# Avoiding

- Digunakan pada saat
  - Jika persoalannya tidak terlalu penting
  - Jika power anda sangat kecil & tdk ada harapan utk memuaskan keinginan anda
  - Jika potensi buruk dari konfrontasi jauh melebihi manfaat yg diharapkan
  - Jika pihak lawan memiliki daya tawar lebih tinggi
  - Jika sangat perlu info baru ketimbang hasil nego saat ini

# Avoiding

- Jika score anda tinggi
  - Apakah koordinasi anda menjadi korban dari kesulitan memberikan masukan pada para pihak terkait
  - Apakah setiap keputusan selalu diambil tanpa mempertimbangkan hasil negosiasi

# Avoiding

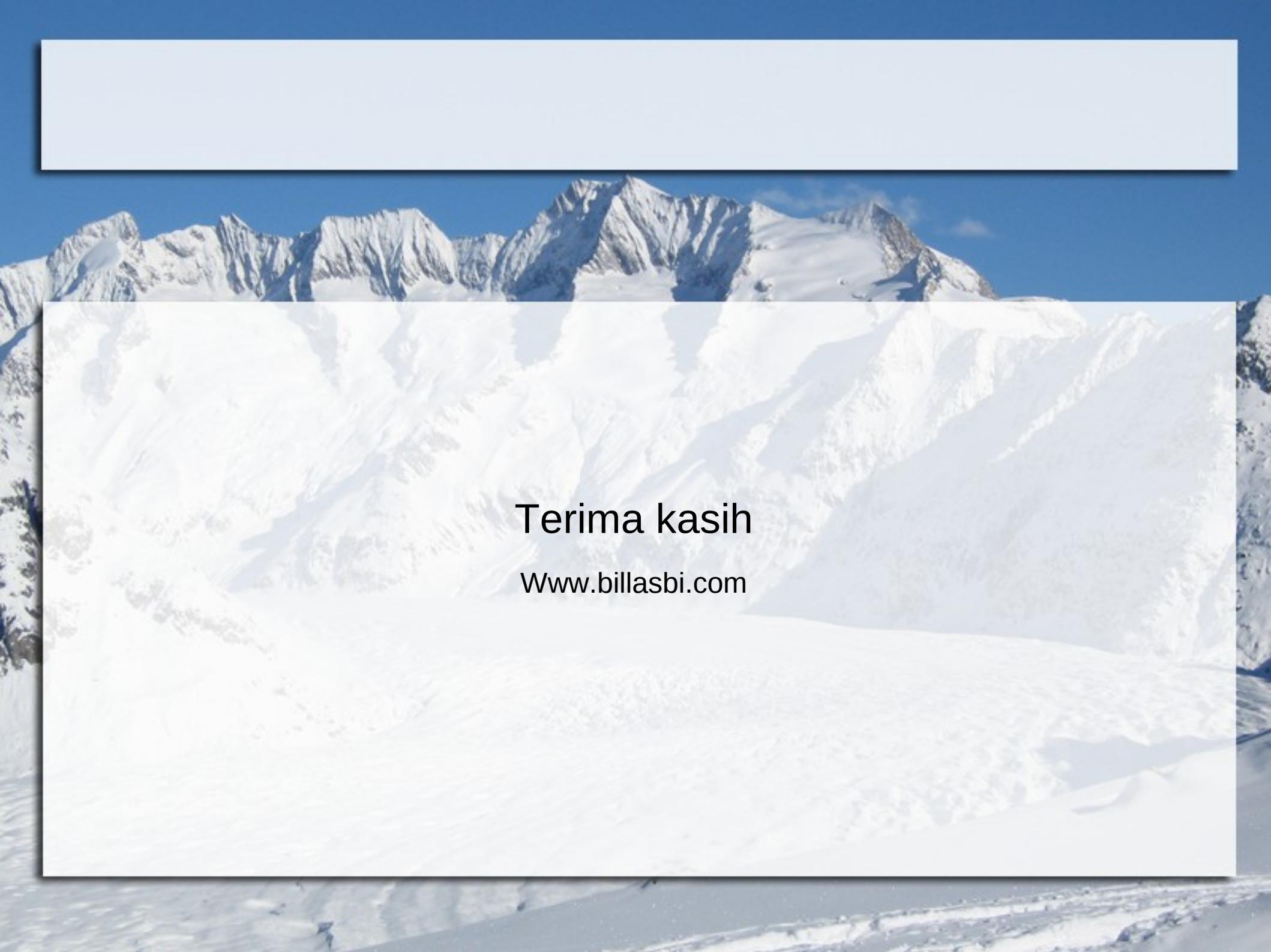
- Jika score anda rendah
  - Apakah anda merasa menyakiti orang lain dengan gaya negosiasi anda
  - Apakah anda selalu merasa harus menerima kepuusan dari pihak lain ?

# Accomodating

- Digunakan pada saat
  - Jika anda sadar bahwa anda salah
  - Jika masalahnya lebih penting utk lawan anda ketimbang diri anda sendiri
  - Utk memperoleh kredit/ simpati sosial
  - Jika harmonisasi penting
  - Utk memberi kesempatan pd bawahan mendapat kesempatan kedua atas kesalahan yg dilakukannya

# Accomodating

- Jika score anda tinggi
  - Apakah anda merasa bahwa ide dan kepentingan anda sendiri bukan merupakan perhatian lawan ?
- Jika score anda rendah
  - Anda punya kesulitan membangun kepercayaan dgn org lain ?
  - Apa org lain menganggap anda tdk rasional ?

The background image shows a majestic mountain range with sharp peaks and deep snow. The sky above is a clear, vibrant blue.

Terima kasih

[Www.billasbi.com](http://Www.billasbi.com)