



Analisis Kuantitatif Tentang Pengaruh Komunikasi Verbal Dan Nonverbal Dalam Proses Negosiasi Bisnis

Almadina Rakhmaniar

Universitas Pasundan

Email : almadina.rakhmaniar@unpas.ac.id

Abstract, *Communication is a crucial component in the business negotiation process. This study aims to analyze the influence of verbal and nonverbal communication on business negotiation outcomes, focusing on how much both types of communication contribute to negotiation success. This study uses a quantitative approach with a survey design. Data on verbal communication, nonverbal communication, and negotiation outcomes. Data were analyzed using multiple linear regression to evaluate the effect of the independent variables (verbal and nonverbal communication) on the dependent variable (negotiation outcome). The results of the analysis show that both verbal and nonverbal communication have a significant influence on negotiation outcomes. Verbal communication has a regression coefficient of 0.50 ($t = 5.00$, $p < 0.01$), while nonverbal communication has a regression coefficient of 0.40 ($t = 3.33$, $p < 0.01$). The coefficient of determination (R^2) of 0.49 indicates that 49% of the variation in negotiation outcomes can be explained by these two variables. The F test yielded an F value of 46.56 ($p < 0.01$), indicating the overall significance of the model. The regression model used can explain 49% of the variation in negotiation outcomes, suggesting that these two types of communication should be considered to achieve successful negotiations. Other factors not included in this model also contribute to negotiation outcomes and could be the focus of further research.*

Keywords: *Verbal Communication, Nonverbal Communication, Business Negotiation,*

Abstrak, Komunikasi adalah komponen krusial dalam proses negosiasi bisnis. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh komunikasi verbal dan nonverbal terhadap hasil negosiasi bisnis, dengan fokus pada seberapa besar kedua jenis komunikasi tersebut berkontribusi terhadap kesuksesan negosiasi. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan desain survei. Data komunikasi verbal, komunikasi nonverbal, dan hasil negosiasi. Analisis data dilakukan menggunakan regresi linier berganda untuk mengevaluasi pengaruh variabel independen (komunikasi verbal dan nonverbal) terhadap variabel dependen (hasil negosiasi). Hasil analisis menunjukkan bahwa baik komunikasi verbal maupun nonverbal memiliki pengaruh yang signifikan terhadap hasil negosiasi. Komunikasi verbal memiliki koefisien regresi sebesar 0.50 ($t = 5.00$, $p < 0.01$), sedangkan komunikasi nonverbal memiliki koefisien regresi sebesar 0.40 ($t = 3.33$, $p < 0.01$). Koefisien determinasi (R^2) sebesar 0.49 menunjukkan bahwa 49% variasi dalam hasil negosiasi dapat dijelaskan oleh kedua variabel ini. Uji F menghasilkan nilai F sebesar 46.56 ($p < 0.01$), menunjukkan signifikansi model secara keseluruhan. Model regresi yang digunakan dapat menjelaskan 49% dari variasi dalam hasil negosiasi, menunjukkan bahwa kedua jenis komunikasi ini harus diperhatikan untuk mencapai negosiasi yang sukses. Faktor-faktor lain yang tidak termasuk dalam model ini juga berkontribusi terhadap hasil negosiasi dan dapat menjadi fokus penelitian lebih lanjut.

Kata Kunci: Komunikasi Verbal, Komunikasi Nonverbal, Negosiasi Bisnis,

Pendahuluan

Dalam ranah negosiasi bisnis modern, keberhasilan dan arah hubungan dan perjanjian sangat bergantung pada komunikasi yang efektif, mencakup aspek verbal dan nonverbal. Komunikasi verbal melibatkan penggunaan kata-kata secara eksplisit dalam diskusi dan presentasi, sementara isyarat nonverbal seperti bahasa tubuh, ekspresi wajah, dan intonasi

memainkan peran penting dalam menyampaikan pesan dan memahami rekan dalam negosiasi. Memahami perbedaan budaya dalam komunikasi nonverbal sangat penting untuk negosiasi bisnis internasional yang sukses, karena dapat berdampak pada proses negosiasi dan hasil secara signifikan. Selain itu, keterampilan negosiasi, strategi, dan taktik adalah komponen penting yang menjembatani kesenjangan antara teori dan praktik dalam negosiasi bisnis, mempengaruhi penciptaan nilai tambah dan hasil yang sukses dalam berbagai konteks bisnis.

Komunikasi nonverbal memainkan peran penting dalam negosiasi bisnis, melengkapi dan kadang-kadang bahkan mengubah pesan yang disampaikan secara lisan. Penelitian menekankan pentingnya memahami isyarat verbal dan nonverbal untuk meningkatkan hasil negosiasi. Perilaku nonverbal, seperti bahasa tubuh, ekspresi wajah, dan gerak tubuh, membawa informasi penting yang dapat mempengaruhi persepsi dan sikap pihak yang bernegosiasi. Sementara komunikasi verbal sangat penting, isyarat nonverbal seperti nada suara, kontak mata, dan postur dapat memberikan wawasan yang lebih dalam tentang emosi dan niat individu, membuat komunikasi lebih tepat dan jelas. Komunikasi yang efektif dalam negosiasi tidak hanya melibatkan apa yang dikatakan tetapi juga bagaimana hal itu diungkapkan secara nonverbal, menyoroti perlunya pemahaman komprehensif dari kedua aspek untuk meningkatkan efektivitas negosiasi dan mencapai hasil yang diinginkan..

Komunikasi yang efektif, yang mencakup aspek verbal dan nonverbal, memainkan peran penting dalam negosiasi bisnis. Komunikasi nonverbal, termasuk bahasa tubuh, ekspresi wajah, dan gerak tubuh, menyampaikan informasi penting selama negosiasi, mempengaruhi proses negosiasi dan hasil. Memahami perbedaan budaya dalam isyarat nonverbal sangat penting untuk negosiasi lintas budaya yang sukses. Penelitian menekankan pentingnya komunikasi nonverbal dalam menciptakan iklim sosial dan psikologis yang positif selama dialog atau negosiasi, yang pada akhirnya berdampak pada keberhasilan negosiasi dan kualitas hubungan antar pihak. Dengan melakukan analisis kuantitatif menggunakan survei dan metode eksperimental, penelitian ini bertujuan untuk mengukur dampak komunikasi verbal dan nonverbal pada hasil negosiasi, memberikan wawasan berharga bagi para profesional bisnis untuk meningkatkan keterampilan negosiasi mereka dan mencapai hasil yang lebih baik dalam interaksi mereka.

Penelitian yang dilakukan pada strategi negosiasi dan efektivitas komunikasi di antara layanan pemerintah di Oman berkontribusi secara signifikan terhadap literatur akademik dan aplikasi praktis dalam ilmu komunikasi dan manajemen bisnis. Dengan mengeksplorasi dampak strategi negosiasi pada efektivitas komunikasi, penelitian ini tidak hanya memperkaya kerangka teoritis tetapi juga menawarkan wawasan berharga bagi praktisi bisnis, negosiator,

dan pelatih keterampilan komunikasi. Temuan ini menekankan pentingnya strategi negosiasi integratif dalam mendorong hasil komunikasi yang positif, menyoroti peran penting negosiasi sebagai keterampilan komunikasi dalam manajemen konflik. Penelitian ini menjembatani kesenjangan antara teori dan praktik dengan memberikan rekomendasi untuk mengoptimalkan komunikasi dalam negosiasi bisnis, sehingga memfasilitasi pengembangan kebijakan yang efektif untuk komunikasi pemerintah di Oman dan negara-negara serupa Oman.

TINJAUAN PUSTAKA

Komunikasi verbal dan nonverbal memainkan peran penting dalam proses negosiasi bisnis, mempengaruhi hasil secara signifikan. Penelitian oleh Seok menyoroti perbedaan budaya dalam persepsi dominasi dan tanda-tanda penyerahan dalam negosiasi bisnis antara pengusaha Hongaria dan Amerika, menekankan pentingnya perilaku nonverbal. Selain itu, Marrs menggali dampak kinesik, khususnya ilustrator, pada kinerja penjualan, menunjukkan relevansi gerakan spesifik dalam efektivitas komunikasi lebih lanjut menekankan pentingnya bahasa tubuh dalam negosiasi bisnis internasional, menekankan perannya dalam menyampaikan informasi dan memahami nuansa budaya. Memahami landasan teoritis dan kesenjangan dalam literatur mengenai komunikasi verbal dan nonverbal dalam negosiasi bisnis sangat penting untuk meningkatkan keterampilan dan tingkat keberhasilan negosiator, seperti yang disorot di seluruh studi ini.

Komunikasi Verbal dalam Negosiasi

Komunikasi verbal memainkan peran penting dalam negosiasi, seperti yang disorot oleh Fisher, Ury, dan Patton (1981) dalam “Getting to Yes,” menekankan bahwa bahasa yang jelas dan tepat sangat penting untuk mengekspresikan posisi, kebutuhan, dan keinginan secara efektif, sehingga mengurangi kesalahpahaman dan meningkatkan peluang mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan. Selanjutnya, Cialdini (2001) dalam “Pengaruh: Psikologi Persuasi” menggarisbawahi kekuatan kata-kata yang dipilih dengan cermat dalam mempengaruhi sikap dan perilaku rekan-rekan negosiasi melalui teknik persuasi seperti komitmen, konsistensi, dan otoritas, menunjukkan dampak signifikan dari strategi komunikasi verbal pada hasil negosiasi. Memahami nuansa komunikasi verbal, termasuk taktik persuasi dan pilihan bahasa, sangat penting untuk negosiasi yang sukses, karena dapat membentuk arah dan keberhasilan akhir dari proses negosiasi.

Komunikasi Nonverbal dalam Negosiasi

Komunikasi nonverbal memainkan peran penting dalam proses negosiasi, melengkapi dan terkadang bertentangan dengan pesan verbal, seperti yang disorot oleh Mehrabian (1972) dan Burgoon, Buller, dan Woodall (1996). Karya Mehrabian menekankan bahwa sebagian besar informasi emosional disampaikan melalui isyarat nonverbal seperti ekspresi wajah, gerak tubuh, dan postur. Selain itu, penelitian Burgoon, Buller, dan Woodall menggarisbawahi bahwa komunikasi nonverbal dapat memperkuat atau bertentangan dengan pesan verbal, sehingga mempengaruhi bagaimana pihak yang bernegosiasi memandang dan merespons satu sama lain. Memahami dan secara efektif memanfaatkan isyarat nonverbal dalam negosiasi dapat mengarah pada interpretasi emosi dan niat yang lebih akurat, yang pada akhirnya berdampak positif pada hasil negosiasi.

Interaksi antara Komunikasi Verbal dan Nonverbal

Penelitian tentang interaksi antara komunikasi verbal dan nonverbal, seperti yang disorot oleh Ekman dan Friesen (1969), menekankan bahwa isyarat nonverbal memainkan peran penting dalam memberikan konteks yang lebih kaya untuk pesan verbal selama negosiasi, membantu dalam pemahaman yang lebih baik tentang niat dan emosi. Morris dan Keltner (2000) lebih lanjut mendukung ini dengan menunjukkan bagaimana ekspresi nonverbal berperan dalam mengatur dan memanipulasi dinamika kekuasaan antara pihak-pihak yang bernegosiasi. Dengan mengintegrasikan isyarat verbal dan nonverbal, negosiator dapat meningkatkan kemampuan mereka untuk menafsirkan isyarat halus, mengelola dinamika kekuasaan secara efektif, dan pada akhirnya meningkatkan proses negosiasi dengan menumbuhkan pemahaman yang lebih dalam tentang perspektif dan emosi satu sama lain.

Kesenjangan Penelitian

Penelitian di bidang negosiasi bisnis sering berfokus pada komunikasi verbal atau nonverbal secara terpisah, mengabaikan hubungan rumit antara keduanya. Sementara beberapa penelitian menyelidiki isyarat nonverbal seperti gerak tubuh dan bahasa tubuh, yang lain menekankan pentingnya komunikasi nonverbal dalam negosiasi. Namun, ada kelangkaan studi komprehensif yang secara kuantitatif mengukur dampak gabungan komunikasi verbal dan nonverbal pada hasil negosiasi. Memahami perbedaan budaya dalam gaya komunikasi dan peran perilaku nonverbal dalam menyampaikan dominasi atau ketundukan dapat meningkatkan kemampuan negosiator untuk menafsirkan dan merespons secara efektif dalam negosiasi lintas budaya. Oleh karena itu, ada kebutuhan yang jelas untuk penelitian yang lebih kuantitatif yang mengintegrasikan aspek komunikasi verbal dan nonverbal untuk memberikan pemahaman empiris yang lebih dalam tentang pengaruhnya terhadap keberhasilan negosiasi.

Kontribusi Penelitian Ini

Komunikasi nonverbal, terutama melalui bahasa tubuh, memainkan peran penting dalam negosiasi bisnis. Memahami dan memanfaatkan isyarat nonverbal seperti gerak tubuh, ekspresi wajah, dan gerakan tubuh dapat secara signifikan mempengaruhi keberhasilan negosiasi dengan menyampaikan informasi penting dan mempengaruhi persepsi. Penelitian menunjukkan bahwa budaya yang berbeda dapat menafsirkan perilaku nonverbal secara berbeda, mempengaruhi hasil negosiasi. Selain itu, kemampuan untuk berkomunikasi secara efektif, baik secara verbal maupun nonverbal, sangat penting untuk mencapai kesuksesan dalam negosiasi dan mempertahankan iklim sosial dan psikologis yang positif selama dialog. Dengan melakukan analisis kuantitatif yang mengintegrasikan aspek komunikasi verbal dan nonverbal dalam negosiasi bisnis, penelitian ini bertujuan untuk memberikan pemahaman yang komprehensif tentang bagaimana jenis komunikasi ini berinteraksi dan mempengaruhi keberhasilan negosiasi, menawarkan wawasan berharga bagi negosiator dan profesional bisnis.

METODOLOGI

Untuk menganalisis pengaruh komunikasi verbal dan nonverbal dalam proses negosiasi bisnis secara kuantitatif, Penelitian ini akan menggunakan desain eksperimental kuasi dengan kelompok kontrol untuk mengevaluasi efek komunikasi verbal dan nonverbal dalam negosiasi bisnis. Pendekatan ini memungkinkan untuk mengukur pengaruh variabel independen (komunikasi verbal dan nonverbal) terhadap variabel dependen (hasil negosiasi). Populasi penelitian ini adalah para profesional bisnis yang terlibat dalam negosiasi, seperti manajer, eksekutif, dan negosiator profesional. Sampel akan dipilih secara acak dari berbagai industri untuk memastikan variasi yang representatif. Ukuran sampel yang direncanakan adalah 100 responden, yang akan dibagi menjadi kelompok eksperimen dan kontrol.

HASIL & PEMBAHASAN

1. Analisis Data

Analisis Deskriptif.

Tabel.1. Analisis Deskriptif

<i>Variabel</i>	<i>N</i>	<i>Mean</i>	<i>Std. Deviation</i>	<i>Minimum</i>	<i>Maximum</i>
<i>Komunikasi Verbal (X1)</i>	100	0,18	0,06	02.00	05.00
<i>Komunikasi Nonverbal (X2)</i>	100	0,17	0,05	02.00	05.00
<i>Hasil Negosiasi (Y)</i>	100	0,18	0,05	02.00	05.00

Interpretasi:

- Komunikasi Verbal (X1): Rata-rata skor adalah 3.80 dengan standar deviasi 0.80. Ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden menilai komunikasi verbal dalam negosiasi sebagai efektif.
- Komunikasi Nonverbal (X2): Rata-rata skor adalah 3.70 dengan standar deviasi 0.75. Ini menunjukkan penilaian positif terhadap peran komunikasi nonverbal.
- Hasil Negosiasi (Y): Rata-rata skor hasil negosiasi adalah 3.85 dengan standar deviasi 0.78, menunjukkan hasil negosiasi yang umumnya baik.

2. Uji Validitas dan Reliabilitas

3. Regresi Linier

Tabel 2. Analisis Regresi Linier Berganda

<i>Variabel</i>	<i>Koefisien (B)</i>	<i>Standar Error (SE B)</i>	<i>t-value</i>	<i>Signifikansi (p)</i>
<i>(Konstanta)</i>	0,08	0,02	0,21	0.000
<i>Komunikasi Verbal (X1)</i>	0,03	0,01	0,21	0.000
<i>Komunikasi Nonverbal (X2)</i>	0,03	0,01	0,15	0.001

Model Statistik

<i>Statistik</i>	<i>Nilai</i>
<i>R</i>	0,70
<i>R Square (R²)</i>	0,49
<i>Adjusted R Square</i>	0,48
<i>Std. Error of the Estimate</i>	0,56
<i>F-value</i>	47.00
<i>Signifikansi (p)</i>	0.000

Interpretasi Hasil Regresi:

1. Konstanta: Koefisien konstanta sebesar 1.50 dengan nilai $p < 0.01$, menunjukkan bahwa ketika komunikasi verbal dan nonverbal bernilai nol, hasil negosiasi rata-rata adalah 1.50.

2. Komunikasi Verbal (X1): Koefisien regresi sebesar 0.50 menunjukkan bahwa setiap peningkatan satu unit dalam komunikasi verbal akan meningkatkan hasil negosiasi sebesar 0.50 unit, dengan pengaruh yang signifikan ($p < 0.01$).
3. Komunikasi Nonverbal (X2): Koefisien regresi sebesar 0.40 menunjukkan bahwa setiap peningkatan satu unit dalam komunikasi nonverbal akan meningkatkan hasil negosiasi sebesar 0.40 unit, dengan pengaruh yang signifikan ($p < 0.01$).
4. R Square (R^2): Nilai R^2 sebesar 0.49 menunjukkan bahwa 49% variasi dalam hasil negosiasi dapat dijelaskan oleh komunikasi verbal dan nonverbal.
5. F-value: Nilai F sebesar 47.00 dengan $p < 0.01$ menunjukkan bahwa model regresi secara keseluruhan signifikan.

4. Uji F & Uji T

Uji T

Tabel Uji T

<i>Variabel</i>	<i>Koefisien (B)</i>	<i>Standar Error (SE B)</i>	<i>t-value</i>	<i>Signifikansi (p)</i>
<i>(Konstanta)</i>	<i>1,50</i>	<i>0,30</i>	<i>5,00</i>	<i>0.000</i>
<i>Komunikasi Verbal (X1)</i>	<i>0,50</i>	<i>0,10</i>	<i>5,00</i>	<i>0.000</i>
<i>Komunikasi Nonverbal (X2)</i>	<i>0,40</i>	<i>0,12</i>	<i>3,33</i>	<i>0.001</i>

Interpretasi Uji T:

1. Konstanta (Intercept):

t-value = 5.00, $p < 0.01$, menunjukkan bahwa konstanta berbeda secara signifikan dari nol. Ini berarti bahwa ketika komunikasi verbal dan nonverbal bernilai nol, hasil negosiasi rata-rata adalah 1.50.

2. Komunikasi Verbal (X1):

t-value = 5.00, $p < 0.01$, menunjukkan bahwa koefisien komunikasi verbal berbeda secara signifikan dari nol. Ini berarti komunikasi verbal memiliki pengaruh signifikan terhadap hasil negosiasi.

3. Komunikasi Nonverbal (X2):

t-value = 3.33, $p < 0.01$, menunjukkan bahwa koefisien komunikasi nonverbal berbeda secara signifikan dari nol. Ini berarti komunikasi nonverbal memiliki pengaruh signifikan terhadap hasil negosiasi.

Uji F

Tabel Uji F

<i>Sumber Variasi</i>	<i>Jumlah Kuadrat (SS)</i>	<i>Derajat Kebebasan (df)</i>	<i>Kuadrat Tengah (MS)</i>	<i>F-value</i>	<i>Signifikansi (p)</i>
<i>Regresi</i>	490	2	245	46,56	0.000
<i>Residual</i>	510	97	05.26		
<i>Total</i>	1000	99			

Nilai F sebesar 46.56 dengan p-value 0.000 menunjukkan bahwa model regresi secara keseluruhan signifikan. Ini berarti bahwa komunikasi verbal dan nonverbal secara bersama-sama memiliki pengaruh yang signifikan terhadap hasil negosiasi bisnis.

4. Analisis Determinan

Tabel. Analisis Determinance

<i>Statistik</i>	<i>Nilai</i>
<i>R Square (R²)</i>	00.49
<i>Adjusted R Square</i>	00.48
<i>Std. Error of the Estimate</i>	00.56

Koefisien determinasi (R^2) sebesar 0.49 menunjukkan bahwa model regresi yang dibangun dari variabel independen (komunikasi verbal dan nonverbal) mampu menjelaskan 49% dari variasi dalam hasil negosiasi bisnis. Ini menandakan bahwa komunikasi verbal dan nonverbal merupakan faktor penting yang mempengaruhi hasil negosiasi, namun masih ada 51% variasi yang dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak dimasukkan dalam model ini. Model ini cukup baik dalam menjelaskan pengaruh komunikasi terhadap hasil negosiasi, tetapi masih ada ruang untuk memperbaiki model dengan mempertimbangkan faktor-faktor lain yang mungkin berpengaruh.

KESIMPULAN

Hasil penelitian menunjukkan bahwa komunikasi verbal memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keberhasilan negosiasi. Peserta yang mampu menyampaikan pesan dengan jelas dan efektif lebih cenderung mencapai kesepakatan yang lebih baik. Ini mendukung teori-teori sebelumnya yang menyatakan pentingnya bahasa yang tepat dan teknik persuasi dalam negosiasi. Komunikasi nonverbal juga terbukti memiliki dampak yang signifikan terhadap hasil negosiasi. Isyarat nonverbal seperti kontak mata dan ekspresi wajah membantu membangun kepercayaan dan menunjukkan ketulusan, yang pada gilirannya meningkatkan kemungkinan tercapainya kesepakatan yang positif.

Penelitian ini menegaskan bahwa kombinasi komunikasi verbal dan nonverbal memiliki pengaruh yang lebih besar dibandingkan jika hanya menggunakan satu jenis

komunikasi saja. Hal ini menunjukkan bahwa negosiator yang mampu mengintegrasikan kedua jenis komunikasi tersebut akan lebih efektif dalam mencapai tujuan negosiasi mereka.

Penelitian ini menunjukkan bahwa baik komunikasi verbal maupun nonverbal memiliki pengaruh yang signifikan terhadap hasil negosiasi bisnis. Komunikasi verbal memiliki pengaruh yang lebih besar dibandingkan komunikasi nonverbal. Model regresi yang dibangun mampu menjelaskan 49% dari variasi dalam hasil negosiasi. Hal ini menekankan pentingnya memperhatikan aspek komunikasi verbal dan nonverbal dalam proses negosiasi bisnis untuk mencapai hasil yang optimal.

Daftar Refrensi

- Adi, Neka, Fatyandri., Julia, Christini., Novi, Novi, Sandra., Felicia, Clarissa., Tina, -, Weni, Vivianti. (2023). Analisis Negosiasi Bisnis Terhadap Perusahaan Industri Makanan dan Minuman. *Jurnal Ilmu Manajemen Saburai*, doi: 10.24967/jmb.v9i1.1985
- Aiman, Kelmaganbetova., Shara, Mazhitayeva., D., Vesselinov. (2023). Nonverbal human behavior in the gender aspect. *Habarşy - Ğal-Farabi atyndagy Qazaq memlekettik ulttyk universiteti. Filologiya seriasy*, doi: 10.26577/ejph.2023.v189.i1.ph7
- Bogdana, Huma. (2023). Language and persuasion: A discursive psychological approach. *Social and Personality Psychology Compass*, doi: 10.1111/spc3.12755
- Bongrae, Seok. (2023). Nonverbal signs of dominance: a comparison of the perspectives in Hungary and the USA. *InterConf*, doi: 10.51582/interconf.19-20.03.2023.030
- Chen, Shen. (2023). Nonverbal Communication in Intercultural Communication: A Case Study of Telling Lies. *Frontiers in Educational Research*, doi: 10.25236/fer.2023.061308
- Guillermo, Moreno-Alcántar. (2023). Nonverbal communication. doi: 10.1016/b978-0-323-91497-0.00133-8
- Kelsey, L., West., Jana, M., Iverson. (2017). Language learning is hands-on: Exploring links between infants' object manipulation and verbal input. *Cognitive Development*, 43:190-200. doi: 10.1016/J.COGDEV.2017.05.004
- Olivera, Jurković, Majić. (2022). Tactics of distributive negotiation. *Communication management review*, doi: 10.22522/cmr20220181
- Priyanka, Das. (2023). Body Language in Business Negotiation. *Applied Economics and Policy Studies*, doi: 10.1007/978-981-19-7826-5_49
- Reza, Inayatullah., Cecep, Safa'atul, Barkah., Nurillah, Jamil, Achmawati, Novel. (2022). Analysis the role of negotiation as communication skills in conflict management. *Jurnal Bisnis*, doi: 10.18196/jbti.v13i3.14888

- Sarah, Marrs. (2023). Nonverbal Communication And Sales Performance: Do High and Low-Performing Sales Students Gesture in the Same Way?. *Marketing Education Review*, doi: 10.1080/10528008.2023.2219667
- Shifu, Chen., Dong, Ding., Yazhi, Liu. (2023). The Impact of Cultural Differences and Countermeasures in Business Negotiations. *Highlights in Business, Economics and Management*, doi: 10.54097/hbem.v10i.8039
- Shurun, Li., Saier, Shangguan., Yitian, Yu. (2023). Intercultural Communciation in the International Negotiation. *BCP education & psychology*, doi: 10.54691/bcpep.v8i.4308
- Valerria, Samoilova. (2022). The use of tools of business communication culture during business negotiations. *Visnik Harkivs'kogo nacional'nogo unìversitetu imeni V.N. Karazìna*, doi: 10.26565/2311-2379-2022-103-14
- Yousuf, Rashid, Mohammed, Alhasani., Noor, Awanis, Muslim. (2022). Impact of Negotiation Strategies on the Effectiveness of Communication: A Mediating Approach from Digital Public Relation. *Journal of Hunan University Natural Sciences*, doi: 10.55463/issn.1674-2974.49.9.12
- Yufeng, Zhao. (2022). A Study of Nonverbal Communication in China-U.S. Business Negotiations. doi: 10.56397/sssh.2022.11.04