

ENHANCING EFFECTIVE NEGOTIATION SKILLS PART 1

Kumusta na kayo? Sana ay excited kayong pumasok ngayon sa opisina dahil sigurado meron kayong positibong maaaring icontribute sa inyong office. If you have a positive attitude about work, hindi malayo na magkakaroon din kayo ng magandang contribution sa buhay, sa kaopisna ninyo, sa kumpanya ninyo at meron iyang epekto sa mas malaking level. Ngayon sa Protips sisimulan natin ang ating serye tungkol sa negosasyon. Kailan ba ginagamit iyang skill na iyan sa negotiation. Sa maraming pagkakataon, you use your negotiation skills of course in the office when you are negotiating for a higher pay, baka marami sa inyo gusto na ng promotion at gusto ng mas mataas na sahod kailangan ninyo ng negotaiton skills. Hindi lang iyan, when talking to a customer, when talking to a client and you want to convince them with a product or with a project ay kailangan din ng negotiation skills. Isa pang profession kung saan kailangang-kailangan ng husay sa negosasyon ay pagdating sa legal profession. Maraming debatehan at maraming kumbinsehan ay kinakailangan para makamit mo ang iyong objective na pinaglalaman. For this entire week ay makakasama natin ang isang espesyal na tao sa aking buhay para ibahagi ang kanyang mga natutunan base sa karanasan pagdating sa negotiation o effective negotiation. Kasama natin sa Protips si Atty. Aldwin Salumbides. Matagal ko na pong kinukumbinse si Atty. Salumbides. Bigyan mo naman kami ng professional tips na ginagamit mo para maging effective any iyong negotiation. Matagal mo nang ginagamit ang skill na ito sa iyong propesyon bilang abogado. Una simulan natin bakit importante ang negotiation skills na madevelop sa mga professionals at career people? Hindi lamang sa professionals at career people sa lahat ng tao kailangan marunong ka talagang kumuha ng kooperasyon ng iba at gusto mong mangyari ang mga naisin. Hindi pa man ako abogado, nagsisimula na akong makipagnegotiate kahit sa simpleng sitwasyon gaya ng pamimili o pagtawad sa palengke. Doon nassusubok kaagad kung gaano kaimportante iyong nalalaman mo at iyong abilidad mo para makuha ang nais mo. Iyon ay simpleng definition ng negotiation. Kahit sa panliligaw kailangan ng negotiation skills. Kahit sa aking pagguest sa Protips na ito ay talagang kinumbinse mo ako, ninegotiate natin kung ano iyong mga terms, kung anong mga kundisyon, kung gaano katagal at kung ano ang ating pag-uusapan. Kailangan napag-uusapan ang mga iyan. Let us get down to business and talk about enhancing effective negotiation skills. Kailangan iyong abilidad mo para icomunicate o ipaabot iyong nais mong mangyari, kailangan maintindihan ka dahil kung walang understanding ay wala kayong maseseal na deal, wala kayong agreement na mararating at wala kayong mapagkakasunduan at kung walang kasunduan ang negosasyon ay matatawag nating failure o palpak. So, importante ang communication skills pero bago ang communication skills kailangan klaro sa iyo ang iyong objective. Ano ba iyong ang nais mong mangyari doon sa inyong negosasyon. Dapat batid na batid mo kung ano ang target mo, kung ano ang gusto mong makamit at hindi lang iyon, alam mo rin kung ano iyong mga limitasyon mo ay kung hanggang saan ka pupuwedeng ring magbigay ng concession. Iyan ang tinatatwag na negotiable o non-negotiable. Sige nga attorney bigyan mo nga kami ng mga concretong example dito sa sinasabing ano iyong limitasyon mo, ano iyong negotiable, ano iyong hindi mo pwedeng ikumpromiso. Halimbawa, bibili ka ng kotse. Alam na alam mo naman na ang budget mo para sa guston mong sasakyan ay P300,000. So, alam mo na iyan ang hangganan kaya hindi ka pwedeng makipagtawaran o makipagnegotiate ng higit-higit doon sa budget na inalocate mo. So non-negotiable para iyo for one would be the price o iyong ceiling ng pwedeng acquisition o bilihan. Hanggang P300,000 ka lang. Halimbawa sa profession mo bilang isang abogado madalas ginagamit ninyo ang negotiation skills kapag merong settlement, halimbawa labor case tapos gustong makipagsettle ng kumpanya o kaya naman vice-versa o kahit simpleng magpaparesettle halimbawa iyong kalaban mo at pinag-uusapan ninyo ang susunod na petsa ng iyong vista. You need to agree on a workable schedule that suits both of you, magkalaban man o kahit hindi magkatunggali. Merong mga nagsasabi kapag halimbawa bumigay ako doon sa gusto ng aking kausap parang natalo ako. Hindi nagiging win-win ang negosasyon. Iyan ang pag-uusapan natin sa pagpapatuloy ng ating serye tungkol sa Enhancing Negotiation Skills.

Be a blessing in the workplace today.