

ENHANCING EFFECTIVE NEGOTIATION SKILLS PART 2

Kumusta na kayo. Nasimulan niyo na bang gamitin ang mga tinuturo naming dito sa Protips pagdating sa negotiation? Importanteng importante skill yan kahit hindi ka pa nagtatrabaho, sa mga ordinaryong ginagawa natin sa buhay katulad ng pamimili, paghahaggle kapag ikaw ay nagshopping ginagamit natin ang negotiation skills. In a bigger level and a larger scale pag nagtatrabaho na tayo mas madalas na nating gamitin ang negotiation skills na ito. Kasama natin para talagang himayin ang iba't-ibang aspeto ng negosasyon, si Atty. Aldwin Salumbides. Ano ba ang negosasyon natin ngayon? Ang ating pag-uusapan ngayon ay tungkol sa concession. Define concession in the context of negotiation. Sabihin na lang natin give and take. During discussions kapag nagkakaroon ng negosasyon ay kailangan kahit papaano meron kayong palitan ng offer tapos may counteroffer. Titingnan mo kung hanggang saan iyong pupweden mong ibigay para rin meron kang makuha. Iyong sitwasyon na binigay mo sa amin noong nakaraang series ay papaano kung iyong ganito biglang binigay mo, isinuko mo pakiramdam mo natalo ka pero hindi sa lahat ng sitwasyon na pag nagcoconcede ka ibig sabihin na hindi ka magaling na negosiyador o negotiator. Depende iyan sa klase ng mga sasabihin natin na bagay na iyong binibigay doon sa kabilang partido. Minsan, in exchange for giving something, it is also possible that you get something more valuable in exchange. Ang akala ng iba ang magaling na negosiyador ay iyong talagang lahat ng gusto niya ay nasusunod. Sa isang punto siguro maganda iyon pero naalala ko tuloy sa isang sitwasyon na ako'y may binibili, talaga iyong tawad ko ay sagad na sagad at nakuha ko iyong gusto kong bilhin doon sa presyong masasabi nating na talagang bargain na bargain. But I walked away from the sale feeling bad, at the same time iyong nagbebenta sa akin ay kulang na lang itaboy ako at ako'y pabaunun ng mga mura at masasakit na salita. So, hindi rin mnatin masasabi na naging maganda iyong aming naging negosasyon dahil oo nga nakadiskwento nga ako pero mabigat din sa loob ko at masama iyong pakiramdam ko, ganoon din isya at saka hindi ka na makakabalik sa tindahan na iyon at hindi ka na makakaulit. Feeling untamed victory. Ang magandang negosasyon talaga ay iyong mayroong naiwan ka ring magandang damdamin doon sa kabila na para naming hindi mo naloko iyong kabilang tao. That is how concessions come into play. Kaya importante rin babalik tayo doon sa tip #1 na ibinigay natin kahapon dapat klaro ang ating objectives. Klaro ang objectives natin. Ano ba ang gusto nating makuha o maacomplish sa negosasyon na ito. Ang gusto mo ba ay both of you would feel happy after the negotiation o ang gusto mo ay ikaw lang ang manalo kahit na iiyak iyak at galit na galit ang kausap mo. Sa mga kumplikadong negosasyon importante din ang concession dahil halimbawa sa trabaho sinabi sa iyo ng boss na nag-iinterview sa iyo, papayag ka ba na kung ang tatanggapin mong sweldo sa amin ay P15,000 imbes na hinihinig mong P25,000. Siyempre ikaw ang nakikipagnegosasyon sa magiging monthly salary mo, sabihin mo, "Sige, all right papayag ako sa terms na gusto mo pero sa kabilang dako bagamat magkakaroon ng reduction ang aking paycheck pupwede mo ba akong bigyan ng 10 araw sa bawat taon na may sweldo ako sa mga araw na iyon. In exchange for a concession, probably also get something of equal value or better yet something which is more valuable. Importante diyan para maging maayos ang concessions, importante ang preparation at iyan ang pag-uusapan natin bukas. Isang mahalagang aspeto rin ng negosasyon, ang paghahanda. How to prepare for a negotiation.

Be a blessing in the workplace today.