

ENHANCING EFFECTIVE NEGOTIATION SKILLS PART 3

Kahapon napag-usapan natin importanteng-importante iyong concessions na dapat iyong negotiation experience ay give and take ito dapat para pleaseant din ang karanasan at hindi umiiyak ang isa at humahalakhak ang isa. Ayaw natin na ganoon ang maging scenario pagkatapos ng negotiation. Ang gusto natin win-win. Pero bago mangyari iyan kinakailangan malaki at mahabang preparasyon. Depende sa pinag-uusapan, depende sa object ng negotiation. Hindi ninyo itatakda kung anong klaseng preparasyon ang iyong kailangan pero siyempre ang bottomline sa lahat ng usapan at discussion ay kailangan talaga merong kaukulang paghahanda iyong mga chief negotiators. Ano-ano ba iyong ilang mga pointers na pwede nating ibigay doon sa mga nag-oopisina ngayon at nagtatrabaho pagdating sa paghahanda para sa negosasyon. Ang paghahanda ay kailangan talaga rito iyong kaaalaman. Nadiscuss natin noong nakaraan alam mo dapat iyong limitations o objectives so hindi na natin pag-uusapan iyan. Ngayon naman part ng preparation ay aalamin mo kung sino naman ang iyong counterpart mo. Sino ba iyong kanegosasyon mo. Sino ang uupo sa kabilang dako ng lamesa. Ano ba ang kanyang background. Ano ba ang pagkatao niya. Ano inyong mga posibleng bagay na pagtatalunan. Ano ang mga bagay na pwede kayong magkasundo. At ano iyong background ng inyong bagay na pinag-uusapan. Pagpalagay na lang natin simpleng job interview. It would always help that you will know the person who would interview you beforehand. Importante nga inaalam mo hindi lang ang pangalan niya pati ang kanyang track record. Ano ba ang posisyon niya sa kumpanya niya. Paano niya narrating ang posisyon na iyan. Ano ang kanyang eskwelahang pinanggalingan. Iyong iba tumitingin kung ano ang mga commonalities na meron dahil may mga bagay na pag binanggit mo ay nakapagpapagaan kaagad sa loob ng taong kanegotiate mo. Sa mga Pilipino usong-uso inaalam kung “kamag-anak mo ba si ganito o nanggaling pala tayo pareho sa parehong eskwelahan.” Nakakatulong kahit papaano kung alam mo kung ano nga iyong background ng kanegosasyon mo. Kinakailangan maging creative at resourceful ka. Kaya ka nakikipagnegosasyon para malamn mo kung sino ang iyong makakausap. It helps a lot na meron ka talagang kaagad basic na knowledge kung sino ang kanegosasyon mo dahil after all kapag mabilis kayo nagkakilala you can already move from step 1 to step 2 or step 3 immediately. You cut short yung acquaintanship or getting-to-know-you stage. Importante din na makita natin sa paghahanda para sa negosasyon importante ang relationship hindi lang iyong objective mo na dapat ma-close ko ang deal na ito, mabenta ko itong aming produkto. Importante na pundasyon sa successful na negotiation ang relationship. Para doon sa baguhan pa lamang when it comes to negotiation, can we give them creative tips on how to get to know the person whom they will deal with pagdating sa negosasyon. Ang kagandahan nito marami na tayong mga tools na available sa atin ngayon kagaya ng internet and it would not be bad to know beforehand, halimbawa sa kumpanya, tatanungin mo, “Sino ba ang kameeting ko bukas?” “Sino ba iyong makakanegosasyon ko?” Aside from getting the name of the person whom you would be negotiating with you can also try to get the background through various means. Sa pamamagitan ng mga common friends, halimbawa, also internet o maari ka ring magtanong-tanong doon mismo sa kumpanya kung saan naglilingkod ang taong makakadeal mo. Importante na meron tayong research. Research is very important during the preparation stage. Meron bang mga preparasyon na kinakailangang gawin

physically, emotionally, halimbawa pati iyong opisina ninyo, iyong lugar kung saan kayo magmemeeeting. Anong klaseng mga physical preparations ang kinakailangan. Kailangan you have to make yourself appear pleasant, amiable and sincere. Sa tingin mo ba naman makakakuha ka ng pagsang-ayon ng kanegosasyon mo kung ang itsura mo ay hindi kaaya-aya o hindi ka naligo o umaalingasaw ang sarili mo, nakakaturb-off, baka iyon pa ang magkaroon ng negatibong impresyon. Sunod din diyan maganda din na pupunta kayo sa isang lugar kung saan pareho kayong kumportable, walang masyadong ingay, walang mga distraction. Most of the times venue is very critical towards a successful negotiation. Minsan pati seating arrangements inoorganize iyan. You set things up in such a way that you will not just feel comfortable but sometimes feel very confident about yourself and about what you want to accomplish during that time. Ito ang tinatawag na proxemics o iyong study of space. Kinakailangan kumportable ang bawat isa, iyong walang nakakaramdam ng intimidation o kaya “ay nilalamangan ako dito bakit parang panel interview ito.” Dapat kumportable ang lahat. Maging ang mga simpleng bagay po na iyan at detalye kailangan paghandaan, kailangan ng preparation. Iyong iba nga nagpapatugtog muna ng mood music, iyong iba nagpapakain muna to break the ice, iyong iba ay pag-uusapan iyong mga familiar at commonalities sa kanila. Iyong iba naman pinaghihintay ng matagal. Importante rin po kung nais ninyo ng epektibo at successful negotiation, preparation is very important.

Tatlong bagay na an gating nacovert pagdating sa effective negotiation:

1. Clear objectives, knowing what is negotiable and non-negotiable.
2. You also consider concessions, dapat maging give and take itong negotiation experience na ito.
3. Preparation.

Be a blessing in the workplace today.