

ENHANCING EFFECTIVE NEGOTIATION SKILLS PART 4

Pag negosasyon ang pinag-uusapan naririnig nating ang mga terms na bluffing, ay deception, ay hindi naman totoo iyong sinasabi niya nagbluff lang iyan para makuha iyong kanyang gusto. Meron ba talagang room ang bluffing and deception pagdating sa effective negotiation? Tanunging natin si Atty. Aldwin Salumbides. Sa tanong na is there a room for bluffing? Unfortunately, there is a room kasi maraming gumagawa ng ganyan, maraming nangbobola pero ang sigurong dapat nating itanim sa isipan natin, is it an effective negotiation tool o iyong bluffing, iyong pangbobola, pangdaraya. I would say na kapag ganyan ang strategy ng negotiator, baka hindi maging matagumpay ang kanilang ninenegotiate, baka maging failure ang kanilang negotiation. Siguro sa simula ay makuha nila ang kanilang gusto but eventually if they will build a reputation na ay nagbluff lang iyan baka iyong susunod na negotiations niya ay hindi na maging ganoon katagumpay. Come to think of it, papaano iyong mga bagay na iyong pinangako ay hindi mo naman mapangatawanan. Siyempre kapag hindi nagkatuluyan ang usapan dahil hindi mo naisagawa iyong mga action points mo at iyong mga binigay na concession ay what is keeping the other party from also reneging or breaching their respective agreement. Iyon ang pwedeng maging downside if bluffing becomes your way to negotiating. Kaya ang strategy na gusto naming i-encourage para sa inyo na gustong madevelop pa ang inyong negotiation skills ay the strategy of sincerity. Sa isang negosasyon kasi hindi puro salita o laway ang puhunan diyan kailangan you have to be ready to back-up your words with concrete action. Kapag sinabi mong ganito ang handa naming ibigay ay talagang totoo at kapag sinabi mong ito ang gagawin ko ay mayroon kang awtoridad na i-bind iyong principle mo o talagang mangyari iyong mga bagay na nilalahad at pinapangako mo kasi kung hindi you will walk away from the negotiation, you will walk away from the table as enemies rather than friends. Imbes na nagkakamay kayo na nagkakasundo kayo na ito meron tayong narating na deal ay baka talagang nagwawalk-out iyong kabila dahil nakikita nila na hindi ka sincere at naandun ka lang para manglamang at mangdaya. Ang bottomline ng successful negotiation ay hindi mo lang nakuha kung ano ang iyong objectives but you end the deal or you end the negotiation as friends. Siyempre papaano mo rin naman mapapasang-ayon iyong kanegosasyon mo kung hindi rin nila nakikita na ikaw ay tapat at totoo sa mga salita mo. Talagang pumapasok iyong sincerity as a very effective tool in negotiation. Kapag nakita ng kausap mo na talagang ikaw ay hindi nageexaggerate, na talagang sincere ka na may gusto kang marating na outcome at pag sinasabi mong ito ay pabor sa inyo ito, ito medyo delikado, tagilid na, mag-aabono na ako dito, kapag nakita nila na totoo iyong sinasabi mo ay sige, sige dadagdagan na natin ang ating inooffer dahil hindi rin maganda na malagay ka sa alangin. Sa kabilang dako, kapag naman alam na alam ng mga kausap mo na ikaw ay hindi totoo ay talagang they already approach you with all their defenses up. Talagang pinagdududahan ka na all throughout kahit sabihin pa natin na nagsasabi ka na ng totoo this time, kung nakita nila na talaga ikaw ay nagsinulangin at nanloko sa kanila, sa ibang bagay na dating napag-usapan ninyo ay baka talagang apektado na iyong kredibilidad mo doon sa negosasyon ninyo. Importante para sa mga effective negotiators, never compromise your integrity and your reputation. Kailangan i-preserve ang iyong character kasi hindi ka lamang isang beses ka makikipagnegotiate. Tandaan natin maraming beses nating gagamitin itong negotiation skills na ito. Dapat din nating malaman na kapag tayo ay appointed negotiator tayo ay representative din o kinatawan ng kumpanya na talagang pinaglilingkuran. Papaano kung ang klase ng imahe o impression na nagegenerate mo sa mga kausap mo ay negatibo baka isipin nila pati ang boss mo at iyong kumpanyang pinagtatrabuhan mo ay marumi din dahil ganoon din ang personalidad na dala-dala mo. Kaya importante kahit na mahirap sa mga panahong ito importante pa rin na that we espouse and we practice the strategy of sincerity when negotiating.

Be a blessing in the workplace today.