

## NEGOSASYON

Ang negosasyon ay mahalagang bahagi pagsagawa ng negosyo. Kausapin mo ang taga-tustos, taga-pamigay at parokyano. Ang mabuting negosasyon ay tutungo sa pag-unlad, ngunit ang hindi mahusay na pakikiusap ay sisira sa pagkita ng negosyo. Alamin ang mahalagang katangian at aktibo.

## BAGO KA MAGSIMULA

Ang unang hakbang sa matagumpay na negosyon ay maging handa.

- Magkaroon ng plano. Magpasya ang kailangang resulta bago makipag-negosyo at maglagay ng hangganan. Madali ang magsabi ng mahusay ka, ngunit ano ang pinakamababa na iyong tatanggapin?
- Alamin kung sino iyong kaharap sa negosasyon. Sa pag-unawa sa kanilang sitwasyon ay mabigyan ka ng kalamangan para makuha ang mahusay na usapan.
- Tandaan na hindi lamang salapi ang iyong ilalahad. Ibang bagay na magbibigay ng mabuting negosasyon ay kasama ang:
  - kahusayan ng serbisyo
  - talatandaan ng pagbabayad
  - mga kontak at introduksyon
  - kasosyo sa pangatlong partido
  - kahabaan ng kontrata at katagalan
  - Makibahagi sa kadalubhasaan at karunungan

## PATAKARAN SA NEGOSASYON

Ang negosasyon ay harap-harapan, dahil nais makamit ang magandang kasunduan sa bawat pangkat. Ngunit, ang negosasyon ay maaring positibo. Nais mong magkaroon ng relasyon at sakaling mag-umpisa ng magandang sosyohan. Subukan humanap ng kalutasan na nababagay sa bawat isa.

Isang paraan ng hindi –adbersaryo pagkasunduan ay ang palatuntunan sa negosasyon. Sundin ang apat na hakbang sa patakaran sa negosasyon:

1. Paghiwalayin ang tao mula problema - Pag-usapan ang paksa kaukol kung ano ang pinag-negosasyohan, hindi kung sino sumagawa sa negosasyon.
2. Ituon sa kapakanan, hindi posisyon - .Bawat panig ay may kailangan. Ituon ang usapan sa layunin at hindi paano makakamit ang layunin.
3. Lumikha ng pagpipilian para sa kabutihan ng bawat panig - Huwag dumulog sa negosasyon na makakamit ang layunin. Gawin ang layunin na mayroong benepisyo sa bawat panig.
4. Gamitin ang walang-damdamin pamantayan - Basihan sa negosasyon ang kahalagaan sa pagbilihan o tradisyonal na kaugalian at hindi kung ano sa iyo ang halaga ng mga bagay.

## MAGALING NA NEGOSASYON

Hindi lamang paghahanda at pagplano ang kailangan sa magaling na negosasyon. Ang pagkilos mo sa negosasyon ay mahalaga. Ilang bagay na dapat isalang-alang ay:

- Emosyon/Damdamin - Ang iyong damdamin ay maaring gumawa kasalungat sa iyong pakinabang o laban sa iyo. Ang pagbigay ng tamang emosyon sa tamang oras ay maaring magbigay ng senyas ng opinyon sa alok. Magbibigay ito sa taong nag-aalok ng pagkakataon na gumawa ng kaunting pagbabago. Sa ibang panig, maraming emosyon ay walang pakinabang sa iyo, ito ay sasagawa laban sa iyo. Kung gamitin mo ang iyong damdamin, sakaling madali mo tatanggapin ang masama na kasunduan o itapon ang isang mahusay na kasunduan.
- Pag-uunawa -Hindi dapat madaliin ang mahalagang negosasyon. Hintayin mong matapos na magsalita ang tao na nagsasalita. Subukan na huwag gambalain. Ito ay magbibigay sa kabilang panig ng sapat na oportunidad na ilahad ang buong alok at magbigay sa iyo ng panahon na iyong kailangan upang maisa-alang-alang kung ano ang minumungkahi.
- Katahimikan – Karaniwan, tayo ay hindi komportable kung mayroon katahimikan sa pag-uusap. Kung mayroong katahimikan sa panahon ng pag-uusap, nais nating magsalita matapos lang ng tension. Ngunit, ang katahimikan sa negosasyon ay mabuti. Nagbibigay ito ng pagkakataon mag-isip at huminahon ang sarili. Gamitin ang katahimikan sa iyong bentahe.
- Magpahinga -Tama lang ang tumayo mula sa isang usapan ng maikling panahon. Ang pag-pahinga ay magbibigay sa iyo ng oras upang maging mahinahon o magbigay ng kontra-alok. Kahit papano, ang pagpahinga ay magbibigay sa iyo ng ginhawa, kung sa akala mo tinutulak ka sa isang alok na hindi mo gusto.
- Lumayo sa usapan - Hindi mo kailangan gumawa ng kasunduan. Ang isang masamang kasunduan ay mas malubha kaysa sa walang kasunduan. Kung hindi mo mahanap ang pinakamaliit na kasunduan pinaplano mo bago umupo, tumayo ka at umalis sa lamesa. Maari mong mahanap sa iba ang kasunduan iyong hinahanap.