

Matur nuwun kanggo ngundhuh ebook Simon & Schuster iki. Entuk ebook GRATIS

nalika sampeyan gabung karo mailing list. Kajaba iku, entuk nganyari babagan

rilis anyar, tawaran, dianjurake diwaca, lan liyane saka Simon & Schuster. Klik

ing ngisor iki kanggo mlebu lan ndeleng syarat lan kahanan. KLIK kene kanggo

Ndaftar Wis langganan? Nyedhiyakake email maneh supaya kita bisa ndhaptar ebook

iki lan ngirim luwih akeh apa sing sampeyan seneng maca. Sampeyan bakal terus

nampa tawaran eksklusif ing kothak mlebu. Isi PAMBUKA BAB 1: IMPERATIF NEGOSIASI

APA TEGES NEGOTIATION ING BASA INGGRIS? SIDE LAIN saka dhuwit recehan rembugan

lan trek cepet IN BUSINESS rembugan lan TECHNOLOGY NEW KOWE Dhewe! Bedane

antarane negosiasi lan adol BAB 2: NEGOSIASI-DASAR RIWAYAT REMBANGAN GAME

NEGOSIASI Nalika padha ora pengin muter BAB 3: MULAI: PERSIAP, PERSIAPAN, LAN

LAIN-LAIN PERSIAPAN Nyiyapake lemah NGERTI KEPERLUAN LAN KEPENDENG PLANNING lan

nggunakake KONSESI NGERTI COUNTERPARTY Panjenengan NGERTI ALTERNATIF Panjenengan

RAPAT DIRI Disiyapake kanggo njupuk siji BAB 4: Gaya rembugan lan

pribadi-Panjenengan lan SING PENTING GAYA? THE INTIMIDATOR THE FLATTERER THE

SEDUCER PENADU THE ARGUER THE Bser PIKIR LOGIKA PERSONALITI NEGOSIASI BAB 5: THE

TACTICAL TOOLKIT: TEKNIK, TRIK, lan PLOYS OF THE EXPERIENCED NEGOTIATOR

TAKTIK—IN KONTEKS DAFTAR PENDEK TAKTIK LAIN APA sing kudu ditindakake nalika

sampeyan lagi underdog STUDI KASUS BAB 6: TEATER murni: rembugan ing panggung

PLAYING BODOH JADI INTERROGATOR NANG OPO BAE PERTANDINGAN SHOUTING

TEMBUNG ORA

DIBUKA NANGGO KANGGO—Lan NGANGGO—BAHASA BADAN STUDI KASUS BAB 7: Nyingkiri

PITFALL rembugan umum GAGAL “Ndeleng” WIN-WIN OJO LALI NEGOSITOR iku wong, uga

Ngidini STRESS kanggo njupuk alih KONSESI MISHANDLING Sawetara PITFALLS luwih

STUDI KASUS BAB 8: TAKTIK NEGOSIASI TEKANAN Dhuwur THE UNREALISTIC tawaran

pisanan OFFER “ONE-TIME ONLY”. SCARCITY lan tundha GAME GARIS NGISOR PALSU LAN

KONSESI PALSU KOMPETISI lan TANDATANGAN TAWARAN MENIT TERAKHIR lan informasi
ditahan STUDI KASUS BAB 9: KAPAL NUTUP, CARA NUTUP, LAN KAPAN MLAKU NANGGALKE
MASALAH UNDANGAN sing ora padha FINALISING DEAL MULAI WITH END ING
PIKIRAN-KAnggo sing cedhak uga STUDI KASUS BAB 10: MANGKAT PERJANJIAN
UNSUR-UNSUR PERJANJIAN TELU BAGIAN UTAMA KONTRAK NANGKA SING ORA DIJANGI
APA

TEGES KONTRAK ING BASA INGGRIS? BAB 11: NEGOSIASI FOR THE LONG Eling, iku kabeh
babagan KEPERCAYAAN Nggawe hubungan langgeng FOTO Babagan PENULIS INDEKS

Dedikasi
Profesional rembugan, sing kalebu paling akeh sampeyan, luwih akeh tinimbang
negosiator profesional. Iku utaminipun dhumateng panjenengan ingkang kula
aturaken buku punika. PAMBUKA Kaya umume wong, sampeyan kerja kanggo urip.
Sampeyan mbukak bisnis cilik. Utawa sampeyan a pemain posisi ing sing luwih
gedhe. Utawa sampeyan lagi kerja ing organisasi nirlaba utawa umum agensi. Utawa
mbok menawa sampeyan ora dadi bagian saka tenaga kerja. Cepet utawa mengko
(kemungkinan luwih cepet) sampeyan butuh utawa pengin soko saka wong liya. Sing
wong liya bisa dadi individu liyane, liyane organisasi, utawa individu utawa
organisasi ing njero utawa njaba bisnis utawa organisasi. Kanggo apa sing
sampeyan butuhake utawa apa, bisa uga dadi karyawan anyar, kesepakatan tenaga
kerja, pasokan bahan mentah, konsultasi profesional, saran finansial, utawa
malah a ruang rapat. Sampeyan perlu soko saka wong, lan iku penting. Sing soko
bisa gedhe utawa cilik. Saiki sampeyan kudu ketemu karo wong kanggo entuk. Wiwit
sumber daya larang regane, sampeyan kudu nyoba kanggo entuk sing paling apik
menehi hasil. Sampeyan kudu nindakake sethithik “menehi lan njupuk” kanggo entuk
nilai sing paling apik kanggo sampeyan dhuwit, Nilai paling apik kanggo wektu,
Nilai paling apik kanggo sumber apa wae sampeyan kudu kurban. Sampeyan kudu
rembugan . Iku muni medeni. Kita krungu saka tegang, rembugan ditarik-metu

babagan pegawe perjanjian utawa rembugan perdamaian kanggo mungkasi perang. Ing
idea banget kang ing tataran karo totoan dhuwur kuwi ing imbangan bakal ajrih
paling kita pati. Untunge, akeh rembugan ing urip nyata luwih cilik lan kurang
kritis- nanging isih penting. Rapat utawa loro, malah telpon utawa ijol-ijolan
email bisa nindakake. Ing jagad bisnis sing luwih cepet saiki, piranti teknologi
sing cepet-cepet nyepetake kacepetan rembugan. Nanging ringkes rembugan, lan ora
ketompo apa sing sampeyan rembugan kanggo, sampeyan isih kudu ngerti apa sing
lagi dilakoni. Sampeyan pengin menehi hasil sing cocog karo sampeyan kabutuhan,
siji sing nggawe nilai sampeyan ngupaya tanpa menehi adoh nyimpen. Ing kono
Negosiasi 101 mlebu. Buku iki menehi alat dhasar, skills, pertahanan, lan proses
dadi luwih manteb ing ati lan efektif negosiator-apa iku proyek full-time utawa
apa sing sampeyan lakoni sapisan, lan apa iku kanggo \$ 10 yuta kontrak ing karya
utawa nggunakake mobil kulawarga karo bocah-bocah remaja. Prinsip sing padha
ditrapake. IDE UTAMA IDE UTAMA Negosiasi 101 isine gagasan utama, strategi,
taktik, respon, lan skills kanggo mbantu sampeyan liwat sembarang jenis rembugan
karo counterparty sembarang, ngendi wae. Ing prinsip dhasar lan tema rembugan
sampeyan bakal weruh ing saindhenging buku kalebu: • Rembugan ana ing endi wae.
Sampeyan rembugan nalika ing karya, ing ngarep, malah sajrone kegiatan luang.
Sampeyan bisa rembugan kontrak kanggo jetliners, kanggo layanan reresik, utawa
karo anak kanggo nedha bengi; iki kabeh rembugan. Padha beda-beda ing ukuran lan
orane katrangan mung, nanging ora dhasar. • Negosiasi bisa uga minangka profesi
sampeyan, nanging luwih cenderung minangka bagean saka sampeyan profesi.
Sawetara kita rembugan kanggo urip. Ing liyane kita-sebagian gedhe - kudu
rembugan kanggo ngrampungake tugas liyane. • Win-win iku cara. Nalika
loro-lorone menang lan ketemu sawetara tujuane, kudu, lan kepinginan saka
rembugan, banjur proses dadi luwih cepet, luwih gampang, lan biasane metu luwih

apik kanggo kabeh wong. Nalika siji sisih muter kanggo menang kabeh ing biaya liyane, iku nggawe short-term pain lan ngrusak long-term sesambetan. • Negosiasi kudu “cepat, grapyak, lan efektif.” Frasa favorit iki kudu njl ntr hak paling interaksi ing bisnis utawa organisasi- rembugan lan sesambetan customer ing tartamtu. “FFE” luwih apik, njupuk wektu kurang, lan mrodhuksi asil langgeng lan kasetyan. • Lawan dudu mungsuh. Nalika counterparty dianggep minangka mungsuh, negosiasi dadi luwih negatif, antagonis, pribadi, lan babagan ego. Nalika sampeyan nambani wong kaya mungsuh, padha nindakake padha, lan mentalitas menang-menang ilang ing salawas-lawase. Aku nggunakake istilah lawan — ora mungsuh utawa mungsuh utawa istilah sing padha - ing saindhenging buku. • Negosiasi kudu kanggo jangka panjang. Ing pungkasan dina, rembugan iku bab ajining diri (sampeyan) lan hubungan (karo counterparty). Ora mangu-mangu sampeyan bakal kudu nindakake iki maneh nang endi wae mudhun dalan, lan kamungkinan karo counterparty padha. CARANE BUKU IKI ORGANISASI Negosiasi 101 dip rang dadi enem topik utama, utawa bag an: 1. Dasar-dasar negosiasi, kalebu definisi lan pentinge negosiasi, katutup ing Bab 1 lan 2. 2. Preparation, “urip saka rembugan,” rembugan ing Bab 3. topik dijamin kalebu nanging ora winates kanggo riset, ngerti Panjenengan counterparties, nyiapake kanggo papan, agenda, lan visualizing rembugan saka wiwitan nganti rampung. 3. Bab 4 nganti 6 kalebu gaya negosiasi, strategi, taktik, taktik, basa lisan lan nonverbal, lan pertahanan-loro sing disiapake sadurunge lan spontan ing tataran varieties. 4. pitfalls rembugan umum lan carane supaya padha dijamin ing Bab 7, nalika nggunakake utawa mbela marang taktik rembugan tekanan dhuwur yaiku bab Bab 8. 5. Bab 9 lan 10 nerangake carane nutup lan finalize rembugan. Mayor unsur nggawe kontrak uga dijamin. 6. Bab 11 mungkasi buku kanthi nguatake pentinge sinau saka saben rembugan lan nggunakake kanggo nambah loro ajining diri lan Panjenengan

sesambetan long-term, dadi karo counterparties utawa rekan kerja lan pangurus.

Ing immortal, tembung tersirat saka umume kita sing wis nindakake: rembugan apik

lan makmur! Bab 1 Imperatif Negosiasi Dadi sampeyan mikir sampeyan ora kudu

rembugan? Urip mung maju. Ing bisnis, rembugan iku pakaryane wong liya, ta?

Kanggo sampeyan, iku mung a “rembugan.” Lan nalika sampeyan mulih saka kerja lan

duwe masalah sing kudu diselesaikan kulawarga, sing mung diskusi, banget. bener?

meh ora. Ora preduli apa sing sampeyan lakoni ing bisnis saiki (lan pribadi)

donya, saben dina sampeyan bakal nemoni barang sing dibutuhake utawa dikarepake.

Ora mung bab, nanging uga tindak tanduk lan tumindak. Rembugan? Ya, iku diwiwiti

karo. Nanging sampeyan ora mung rembugan-sampeyan lagi nggarap kesepakatan.

Sampeyan lagi nggarap persetujuan . Persetujuan kasebut bisa dadi kapentingan

kanggo prestasi pribadi sampeyan, prestasi workgroup sampeyan, utawa prestasi

organisasi sampeyan sacara sakabehe. Sampeyan pengin pindhah njupuk. Sing

mbutuhake rembugan. Utamane yen sampeyan kudu menehi munggah soko-lan pihak

liyane kudu nyerah soko-kanggo tekan a persetujuan. Ing oyod, negosiasi minangka

seni lan ilmu - proses - entuk apa sampeyan pengin. Bab iki njl ntr hak luwih

apa rembugan (lan ora), carane iku cocog karo konteks bisnis lan organisasi

saiki, lan apa sing anyar (lan ora). bab rembugan dina iki. **APA MAKSUD REMBUGAN?**

Apa Negosiasi, Apa Tegese, lan Kenapa Ngomong sampeyan mbukak bisnis produksi

video: Filmographic Productions. Liwat bisnis sing nggawe sawetara saka video

paling “kathok cendhak” ing kutha. Koe anggawe iklan lokal banget, pelatihan

singkat lan potongan kesadaran kanggo bisnis lan entitas nirlaba, lan sok-sok

sawetara nembak kualitas bioskop kanggo film produser. Sampeyan duwe loro

karyawan lan macem-macem kontraktor sing mbantu saka wektu kanggo wektu.

Sampeyan nyewa aktor. Kadhangkala sampeyan nyewa editor njaba. Nanging nalika

wong takon bab skills rembugan Panjenengan, sampeyan ngguyu. “Aku ora

negosiasi," sampeyan ngumumake. Mikir maneh. Sampeyan nindakake rembugan.

Sampeyan rembugan karo pelanggan babagan tawaran lan pertunjukan. Sampeyan

rembugan karo kontraktor lan karyawan babagan tugas lan rega. Sampeyan rembugan

karo juragan. Sampeyan rembugan karo adol lan nyewa peralatan. Sampeyan rembugan

kanggo nggunakake peraga lan panggonan kanggo njupuk. Sampeyan rembugan karo

lokal departemen polisi kanggo nutup dalan lan mbukak lalu lintas break.

Sampeyan rembugan kanggo studio wektu. Sampeyan mbokmenawa nglampahi luwih akeh

wektu rembugan tinimbang njupuk film. Sampeyan butuh katrampilan negosiasi.

Saiki umpamane, tinimbang mbukak bisnis produksi sampeyan dhewe, sampeyan dadi

spesialis admin ing perusahaan gedhe. Boss lan anggota departemen sampeyan

support nindakake paling saka "njaba" rembugan karo pelanggan lan

supplier-Panjenengan tugas kanggo ndhukung wong-wong mau. Mikir sampeyan ora

perlu skills rembugan? Sampeyan nang sampeyan. Sampeyan kudu rembugan kanggo

wektu wong. Sampeyan kudu rembugan kanggo rapat kamar. Sampeyan duwe kanggo

rembugan karo janitor wengi kanggo mesthekake cathetan rapat ora dibusak saka

papan putih kamar konferensi. Sampeyan kudu rembugan kanggo dhewe wektu preian

lan mbok menawa kanggo gaji lan wangun liya saka ganti rugi. Sampeyan kudu

rembugan lan rembugan apik. Ora mung kanggo nindakake tugas saka proyek, nanging

uga supaya ilang kontrol apa mengkono ing karya. Sebagean gedhe saka tugas

sampeyan yaiku babagan negosiasi. Sampeyan nindakake kabeh wektu. Lan nalika

sampeyan metu lan mulih? Mikir rembugan mandheg ana? meh ora. Sampeyan kudu

rembugan karo bocah-bocah enom kanggo ngrampungake peer lan dadi ngarep ing

wektu kanggo nedha bengi. Sampeyan kudu rembugan karo partner liwat kabeh saka

sing nindakake pasugatan kanggo pancasan gedhe kaya ngendi sampeyan njupuk

kulawarga kanggo vacation wektu sabanjur watara. Conto-conto iki mung nyentuh

babagan negosiasi ing jagad batin sampeyan-sampeyan papan kerja, omahmu,

kulawargamu. Spektrum widens banget nalika sampeyan nimbang rembugan perlu kanggo toko soko amba utawa kanggo njaluk Panjenengan tungku tetep utawa kanggo entuk tawaran paling apik babagan rencana seluler. Saben kita rembugan saben dina. Ora mesthi saka srengenge nganti surup - nanging akeh. Iku fitur sing ora bisa diendhani saka urip saiki. NEGOSIASI, DITETAPAKE Aku tansah seneng miwiti jangkauan ing topik penting, ing kasus iki rembugan, dening nemtokake istilah kasebut dhewe lan menehi sawetara wawasan babagan apa iku lan apa ora. Dadi ing kene ana sawetara definisi populer, kalebu salah siji saka aku dhewe, kanggo tembung kasebut rembugan . Aku uga wis nggawe sawetara komentar babagan saben: •

Rembugan minangka dhiskusi kanthi tujuan kanggo nggayuh persetujuan (Oxford Kamus). Iki minangka definisi sing paling gampang lan paling gampang Aku bisa goleki. Asil pungkasan: “perjanjian“. Proses: “diskusi“. Definisi dijupuk dhasar lan iku panggonan sing apik kanggo miwiti, nanging ora marang kita akeh bab rembugan utawa persetujuan. • Negosiasi yaiku dialog antarane wong loro utawa luwih utawa pihak sing dituju entuk asil sing bermanfaat (Wikipedia). Kene kita njaluk sethitik liyane “warna“ ing loro diskusi lan persetujuan. Rembugan antarane loro utawa partai liyane; persetujuan punika “asil ono gunane.“ Mesthi sing mundhakaken Pitakonan, “Mupangati kanggo sapa?“ Aku bakal bali menyang topik kasebut, nanging nglereni kanggo ngoyak kanggo wayahe-benefit kanggo loro-lorone pihak (menang-menang) biasane paling apik. • Rembugan minangka proses menehi lan njupuk antarane loro utawa luwih pihak, saben kanthi tujuan, kabutuhan, lan sudut pandang dhewe (Kamus Bisnis). Isih luwih apik. aku kaya “menehi lan njupuk.“ Sing apa kita nindakake ing diskusi-menehi sawetara titik supaya bisa njupuk wong liya, bolak-balik, bolak-balik, nganti a persetujuan marem, mugia kanggo loro pihak, tekan. Aku seneng karo deskripsi sing luwih apik babagan pihak lan kepentingane-saben duwe dhewe “Tujuan, kabutuhan, lan sudut

pandang.“ Bener. • Negosiasi yaiku babagan menehi lan njupuk diskusi karo pihak liyane, asring karo kapentingan ngawan, kanggo njaluk soko penting sing pengin utawa perlu utawa kanggo nggayuh tujuan (definisi kula). Kula rada luwih labored definisi isine ak h lemah: “menehi lan njupuk diskusi” lan “liyane pihak sing nduweni kepentingan sing nentang”. Aku nambahake “kanggo entuk sing penting” - aku rumangsa sing iki pretext penting, amarga iku arang worth energi kanggo rembugan kanggo soko sing ora penting (“prahara ing teapot”) - nanging misale jek sing wong disposed kanggo nindakake kabeh wektu! Aja mbuwang wektu; rembugan nalika iku cacahé. Asil kudu soko sampeyan pengin utawa perlu, utawa kanggo entuk a gol. Sampeyan ora kudu rembugan kanggo rembugan - maneh umum ambruk. Rembugan pinter, ora mung asring!SISI LAIN KOIN Apa Rembugan ora Cukup asring cara paling apik kanggo ngerti apa soko punika iku kanggo mangerteni apa iku ora . Ing cahya iku worth njupuk menit kanggo dhaptar metu sawetara “ora” bab rembugan. Nalika kita krungu tembung rembugan , kita bisa nggawe gambar negatif adhedhasar kedadéyan kepungkur. Mungkin kita kelingan siaran berita sing kebak racun crita lan diatribes bab adversarial, elek, lan malah rembugan ganas antarane archrivals. Siji crita bisa uga babagan serikat pekerja sing diadu manajemen kanggo mungkasi utawa nyegah serangan; crita liyane bisa uga bab a rembugan kanggo release saka sandera. Punapa mawon, crita kaya iki ora persis nggawe kita pengin melu rembugan soko. Ing kasunyatan, paling kita mesthi pengin ngedohi awake dhewe sabisa-bisa. Nanging ora kabeh rembugan iku racun, lan mesthi ora kabeh sing dhuwur-totoan urusan atas jenenge serikat pekerja utawa sandera utawa kelompok combative liyane. paling rembugan adoh tamer saka apa bisa kelakon ing kahanan iki. Kanthi atine, rembugan sing wis direncanakake kanthi apik ora sembarang saka ing ngisor iki: • Ora konfrontasi. Ya, loro-lorone bisa duwe pandangan, tujuan, kepengin, utawa kabutuhan. Nanging

diskusi babagan faktor kasebut kudu tenang, sipil, lan faktual-dudu konfrontasi

“Aku menang, sampeyan kalah“. • Ora argumentasi. Ide sing padha. Loro-lorone sampeyan duwe soko kanggo gain saka rembugan. • Ora disagreement. Nanging, rembugan bisa muter peran ing penyelesaian a ora setuju. • Ora tandhingan bengok-bengok. Maneh, tentrem nggawa dina. Rembugan ndadekke loro sisih bebarengan tinimbang nyopir loro. • Ora proposisi menang-kalah (ing kasus paling). A mentalitas menang-kalah bisa nggawe kauntungan liyane dina nanging ilang ing roto dawa sing alienate Panjenengan counterparty. Rembugan apik iku tentrem, dipikir-metu gaweyan kanggo tekan persetujuan ing soko penting liwat katrampilan rembugan sing diaspake lan dileksanakake, strategi, lan taktik.

Negosiasi—Aja Wedi! Amarga sifat negosiasi sing dirasakake konfrontasi, akeh wong sing isin amarga bakal saka konfrontasi dhewe. Wedi kuwi lumrah. Nanging kaya rasa wedi marang pidato umum ngalahake, ana cara kanggo ngatasi wedi rembugan lan malah saluran sing wedi menyang energi dadi sukses! Pembicara umum sing sukses bakal ngandhani yen cara paling apik kanggo ngatasi rasa wedi nalika ngomong yaiku persiapan. Ngerti barang sampeyan, diaspake kanggo sing ora dikarepke, lan nambah kapercayan liwat kawruh. Kerjane saben wektu kanggo pamicara, lan prinsip padha ditrapake kanggo negotiators. Diaspake. Kanthi cukup preparation, ora ana siji (musuh bisnis, pegawe, utawa cah enom) bakal bisa kanggo trip sampeyan munggah. Minangka John F. Kennedy ngandika ing pidato pelantikan presiden 1961: “Ayo kita ora negosiasi wedi. Nanging aja padha wedi negosiasi.”

NEGOSIASI LAN PASA TRACK IN BISNIS Kacepetan Saiki Luwih saka Biyen

Rembugan ana ing saubeng kita-ora ketompo sing ana ing donya bisnis-lan minangka nyatet ndhuwur, iku ora mandheg nalika sampeyan mulih saka karya. Senajan ing Fokus utama buku iki yaiku mbantu sampeyan dadi bisnis sing luwih efektif negotiator, iku tansah worth mbudidaya sing rembugan kelakon kabeh wektu

njaba karya, lan sing padha skills lan Sastranegara aplikasi. Rembugan minangka bag yan dhasar saka urip; iki kasunyatan ing dina iki cepet-dileksanakke donya. Senajan sawetara bisa mikir sing rembugan melu proyek njupuk adoh wektu saka ngatur, nyatane rembugan punika bag an saka ngatur ing proyek. Kanggo umume proyek sing ditangani ing jagad komersial saiki, negosiasi minangka bagean sing tambah penting saka proses. Kenging punapa? Ayo kang katon menyang. **KEBUTUHAN KECEPATAN** Kabeh rembugan iki kudu ditindakake luwih cepet tinimbang sadurunge. Dina iki, bisnis, teknologi, lan produk kabeh pindhah ing kacepetan blinding. Semono uga sampeyan kompetisi, lan yen sampeyan ora supaya munggah karo wong-wong mau, sampeyan bakal kiwa konco. Ing cilik saka perusahaan produksi video aku rembugan sadurung , sampeyan bakal entuk banget jendhela panah wektu kanggo rembugan menehi hasil lan wektu winates kanggo sijine ing produksi bebarengan. Sampeyan ora bisa nglampahi kabeh wektu rembugan. Sampeyan kudu entuk rembugan rampung cepet supaya sampeyan bisa nerusake kanggo prodhuksi anyar produk. Klien sampeyan duwe tenggat wektu sing ketat kanggo ketemu, sawise kabeh. Yen negosiasi bog mudhun, klien sampeyan bakal katon ing papan liya lan kompetisi sampeyan bakal “njaluk cacing” dhisik! Mulane, akeh rembugan kudu kedadeyan kanthi cepet-luwih cepet tinimbang sadurunge sadurunge. Asring padha tucked menyang moments aneh dina minangka eksekutif lan karyawan nutul tanpa henti ing smartphone. Dina iki, asring ora ana wektu kanggo nganakake rapat-rapat pasuryan karo pemain sing melu. Sawetara bagean, yen ora kabeh, rembugan bakal ditindakake kanthi email, telpon, olahpesen cepet (IM), utawa malah teks. Tujuan saben negosiasi yaiku entuk apa sing dibutuhake utawa dikarepake kanthi cepet bisa supaya sampeyan lan organisasi bisa maju tanpa wektu tundha. Nanging, sanajan kanthi cepet iki, sampeyan kudu waspada karo konsesi sing mbabayani utawa oversights-utawa ilang prau rampung. Regane dadi

alon dhuwur; rega rembugan kurang bisa malah luwih. Taktik sing sampeyan gunakake teka saka macem-macem negosiasi tradisional Techniques, kabeh cepet kanggo ngrampungake apa saenipun punika win-win. Nanging malah nalika rembugan wis rampung lan syarat sarujuk marang, sampeyan ora rampung. Malah nalika mlaku ing mode cepet, iku penting kanggo teka adoh karo apa sing pengin, nalika uga ngreksa sesambetan long-term karo pihak liyane. Kenging punapa? Amarga pangarep-arep sampeyan bakal bisa nggarap wong-wong sing padha ing mangsa. Napa Cepet Dina iki? Ora ana keraguan manawa ing jagad saiki, kacepetan bisnis saya tambah akeh. Iki ora mung asil saka SMS, IM, utawa media komunikasi liyane. Owah-owahan ing kacepetan bisnis minangka bayangan saka owah-owahan struktural ing alam bisnis lan dagang dhewe. Dene rong puluh utawa telung puluh taun kepungkur, bisa uga wis suwe - sawetara taun, bisa uga-kanggo produk kanggo pindhah saka prototipe menyang pasar, perusahaan saiki nggawa produk kanggo pasar adoh luwih cepet. Bisnis kudu nanggapi basis pelanggan sing ganti cepet, sing disambungake menyang Internet lan entuk informasi kanthi kacepetan cahya. Teknologi komputer lan konektivitas dikembangake ing pungkasan abad rong puluh wis teka ngarep kanggo roost, lan propels gelombang tau-pungkasan inovasi lan anyar informasi. Iki nggawe efek bola salju. Cepet mbutuhake cepet, lan cukup cepet, kabeh wong nyoba kanggo entuk kauntungan competitive slightest sadurunge kompetisi tekan ana. “Nerbitake utawa sirna“ wis suwe epigram ing donya akademik, lan uga ditrapake kanggo industri komersial. Perusahaan kudu ngasilake produk kompetitif luwih cepet. Kanggo njaga papan ing industri kasebut, dheweke kudu luwih cepet, lan lunga luwih cepet, padha kudu rembugan luwih cepet. Mengkono nang endi wae. Dadi apa tegese kanggo sampeyan minangka pengusaha? Sampeyan uga kudu luwih cepet. Sampeyan kudu rembugan luwih cepet; lan sampeyan kudu ngrampungake kanthi cepet, grapyak, lan efektif. Yen sampeyan ora negosiasi

“cepat, grapyak, lan efektif,” mung bakal nyuda bisnis sampeyan. dalan.NEGOSIASI

LAN ANYAR TEKNOLOGI Kabeh Luwih Cepet Tekane teknologi anyar lan konektivitas

wis bisa komunikasi luwih cepet lan luwih efektif tinimbang sadurunge. Yen

sampeyan ora nggunakake paling anyar piranti teknologi kanggo rembugan utawa

nindakake bisnis ing umum, sampeyan bakal kiwa metu saka loop. Teknologi

mengaruhi playbook rembugan kanthi cara liya, ugi, kados ta: 1. Mbisakake riset

cepat lan nyata-wektu. Teknologi ngidini kita langsung katon munggah fakta. Kita

bisa riset produk lan rega sing kompetitif, saluran penjualan, kinerja produk,

review peer, syarat legal utawa peraturan, pasar riset, lan inang faktor liyane

sing gegandhengan karo rembugan ing kedhip saka mripat. Sampeyan bisa nggunakake

piranti riset iki ing advance lan ing dina nuduhake. Nduwe fakta-lan ngerti

ngendi njupuk fakta sing ora sampeyan lakoni kowe. Disiapake ora mung luwih

gampang lan luwih penting tinimbang sadurunge samesthine . 2. Mbutuhake kurva

sinau sing luwih cendhek. Bebarengan karo akuisisi kasunyatan, piranti teknologi

mbisakake peserta rembugan dadi ahli luwih cepet. Sampeyan ora mung kudu

nggunakake teknologi kanggo cepet njaluk munggah kanggo kacepetan ing kabeh

nggoleki TCTerms rembugan sampeyan uga kudu nyana sing negotiators ing sisih

liyane meja wis rampung padha. 3. Panjaluk sinau carane nggunakake piranti

anyar. Yen sampeyan nindakake tatap muka rembugan, sampeyan bakal nemokake sing

teknologi dina iki biasane uga Integrasi menyang paling kamar rembugan utawa

papan kerja. Kajaba iku, padha alat banget kanggo nuduhake visual utawa dokumen

yen sampeyan rembugan mbatalake. Sinau carane nggunakake piranti kasebut;

digunakake counterparty bakal duwe pinggiran. Malah Facebook Bisa Mbantu

Minangka aneh kaya koyone, malah situs media sosial kayata Facebook utawa

LinkedIn bisa mbantu karo a rembugan yen digunakake kanthi bener. Contone,

sampeyan bisa sinau luwih lengkap babagan mitra sampeyan. Malah nemokake mung

sawetara kabar pribadi, kayata minat sing jelas ing ski banyu, bisa menehi platform kanggo ngilangi es lan nggawe rapport. Duwe nangani informasi profesional mesthi tansah plus. Ngerti wong liya latar mburi profesional bisa mbantu ukuran munggah apa dheweke ngerti lan ora ngerti, lan apa dheweke ndadekke menyang rembugan. Kajaba iku, sampeyan bisa nggunakake Internet kanggo nggoleki komentar umum babagan produk utawa layanan liwat pengecer sing ngedol produk (contone, Amazon) utawa liwat telusuran mesin telusuran (contone, “komentar pelanggan produk X “). Sampeyan ora mung bakal ngerti apa sing dikira pelanggan, sampeyan bakal bisa ndeleng sawetara review profesional utawa jurnalistik uga. Sampeyan bakal kaget apa sing bisa sampeyan sinau babagan wong-lan produk lan layanan-gampang lan cepet. Sampeyan dhewe! Iku Do-It-Yourself World Salah sawijining fitur sing ana ing papan kerja saiki yaiku - nganti gedhe gelar amarga teknologi lan efisiensi dandan-sampeyan lagi ing duwe saiki luwih saka tau, kanggo nyegat tugas rembugan. Telung puluh taun kepungkur, paling kita ing sembarang jenis perusahaan medium utawa gedhe wis bantuan kanggo nelusuri banyu bisnis. Ana staf dhukungan. sekretaris, asisten administratif, wong pembangunan dodolan, kontrak wong, malah negotiators profesional ana ing kantor utawa toko kanggo bantuan kita riset lan ngembangake tawaran bisnis. Kita nemtokake apa sing kudu ditindakake, apa sing kudu ditindakake diteliti, apa sing kudu ditulis, lan ing ngendi rapat kasebut dianakake. Wong liya nindakake legwork. Saiki, mesthi, kabeh wis diganti. PC s, jaringan, email, ponsel, IM , lan surat swara wis nggawe kita kabeh sekretaris dhewe. Internet wis nggawe kita peneliti kita dhewe lan arrangers rapat. Perusahaan wis nyuda dhukungan staf menyang balung. Akibat , tugas dhukungan iki wis diundhuh menyang liyane kita. Hierarki perusahaan, nalika isih ana, gampang diatasi komunikasi elektronik. Apa tegese? Iku tegese ing paling kahanan

sampeyan wis dadi negotiator dhewe. NEGOSIASI-IKU nang endi wae Ora mung kita kudu nindakake rembugan dhewe, nanging rembugan wis dadi cara urip kanggo paling kita. Kita rembugan kanggo proyek sing wis ana. We rembugan kanggo anyar proyek, proyek anyar, mundhakaken, jadwal karya fleksibel, lan noto travel. We rembugan karo individu panggonan makaryo lan departemen, lan karo individu lan organisasi ing njaba. Langka dina nalika sampeyan ora ana ing sawetara jinis rembugan, salah siji karo pegawe utawa supervisor langsung utawa karo wong eksternal kanggo perusahaan sampeyan. Kathah tawar-menawar sing kita lakoni yaiku karo wong sing jarang utawa ora tau rembugan karo sadurunge. Negosiasi wis ngganti urutan hirarkis sing sapisan luwih dominan ing kulawarga lan ing urip pribadi kita. Ing dina iki donya, kita kudu rembugan karo anak kita. We kudu rembugan karo kita sekolah-sekolah. Kita kudu rembugan karo macem-macem pemain ing finansial pribadi urip, kalebu anggota kulawarga liyane. Mesthi, ora mung ana masalah liyane kanggo rembugan, nanging rembugan iki kabeh luwih cepet. Remaja sampeyan bakal rembugan karo sampeyan (sanajan ora katon kaya rembugan) liwat ponsel. Dheweke bakal ngirim menit link sadurunge nuduhake mobil sing arep dituku, lan Gusti Allah nulungi sampeyan yen ora delengen sadurunge ngomong. Sampeyan rembugan sapa sing njupuk, lan nalika. Sampeyan lagi sibuk, dadi sampeyan wis dikontrak layanan omah-omah, pekarangan pangop nan, lan liya-liyane. Ana rembugan liyane. Apa ibumu teka riko dina iki utawa sesuk? Ana rembugan liyane. Sampeyan luwih apik mriksa cuaca. Siapke (yen sampeyan bisa), lan respon saiki. Ora mung ana liyane kanggo rembugan, lan ora mung iku kabeh dadi luwih cepet, nanging kabeh owah-owahan luwih cepet, banget. Informasi anyar teka luwih cepet lan luwih gampang njaluk. Apa kiriman bakal telat? Negosiasi ulang tanggal proyek, lan negosiasi maneh wektu lan kasedhiyan wong. Owahan rega? Kudu menehi hasil karo iku. Bocah nembe entuk diundang menyang omah kanca

liwat pesen teks? Negosiasi kesepakatan kasebut (mbokmenawa uga kanthi teks).

Ing ngisor iki: Yen sampeyan kaya umume wong, sampeyan nggunakake akeh wektu dina iki nggarap sawetara jenis noto karo wong. Iku a donya disambungake. Amarga sambungan kasebut elektronik, mula bisa digunakake kanthi nyata wektu. Kanggo ngrampungake ing donya iki, sampeyan kudu rembugan ing wektu nyata uga, lan sampeyan kudu ditindakake kanthi efisien. **BEDA** rembugan lan sade Ya, Ana Bedane Sampeyan anyar kanggo gagasan rembugan. Sampeyan wis nyewo menyang organisasi minangka insinyur, ahli teknis. Sampeyan duwe taun pendidikan kanggo entuk teknis kredensial, amarga sampeyan ora weruh dhewe minangka salesperson. Nanging saiki sampeyan wis wis diundang menyang rembugan kanggo ngedol produk sampeyan menyang pelanggan sing kepengin banget. Sampeyan mikir dhewe, “Piye carane aku tekan kene? Aku milih dalan karir sengaja supaya dadi salesman. Penjualan ora kaya sing dakkarepake, mula kenapa aku ana ing kene?” Intine-lan sampeyan bisa uga weruh iki teka-yaiku sampeyan ora sadean. Sampeyan rembugan . Apa bedane? Cukup: Sade yaiku tumindak mbujuk wong supaya tuku produk utawa idea, nalika rembugan punika tumindak apa metu rincian menehi hasil. Ing sawetara kahanan, sampeyan bakal weruh transisi sing jelas saka siji fase menyang fase liyane, nanging ing akeh sampeyan ora bakal. Minangka insinyur ing tim, sampeyan bisa uga melu ing orane tumrap sekolah pungkasan sade dening nyediakake sawetara rinci technical, nanging luwih kamungkinan sampeyan bakal disebut kanggo bantuan karo rincian ing rembugan dhewe. A rembugan apik occurs sawise Advertisement digawe; iku ora backtrack menyang fase sade. Nanging, kaya sing sampeyan ngerti, ora kaya ngono donya nyata. Ing pirang-pirang kasus, mitra bakal teka kanthi ora yakin, utawa paling ora tumindak cara kasebut minangka cara tawar menawar. Yen eksekutif perusahaan sampeyan ngandhani yen sampeyan ora bakal melu adol, padha mbokmenawa ngapusi. Nanging yen sampeyan fokus ing bagean rembugan menehi

hasil-lan ngenali prab dan antarane rembugan lan sade-sampeyan bakal luwih efektif minangka anggota tim lan luwih seneng karo peran sampeyan. **PROFESIONAL** rembugan lan **PROFESIONAL NEGOTIATORSA** negotiator profesional yaiku wong sing duwe spesialisasi ing rembugan; 80 nganti 90 persen saka proyek kanggo nyiapake lan nindakake rembugan ing perusahaan utawa atas jenenge klien. Dheweke minangka spesialis sing ngerti lan duwe pengalaman babagan strategi lan taktik rembugan. Panjenenganipun punika “gun nyewo“, biasane luwih dilatih lan pengalaman ing proses negosiasi tinimbang bisnis, produk, utawa layanan dhewe. A rembugan profesional iku wong sing wis full-time proyek ing organisasi nindakake tugas utawa fungsi, kayata marketing produk, produk pangembangan, dhukungan produk, akuntansi, utawa liya-liyane. Wong-wong iki bisa uga disebut menyang rembugan formal, lan mesthi padha bakal nindakake akeh cilik rembugan sedina muput ing kabeh saka kaputusan rega produk kanggo ukuran cubicle ing tata lantai anyar. Padha rembugan, nanging padha skillset rembugan lan pengalaman mung jejer kanggo tugas utama lan fungsi. Kanthi konteks rembugan imperatif lan konteks rembugan dina iki, ing sawetara bab sabanjure menehi ringkesan dhasar negosiasi, banjur strategi, taktik, lan “dina show“ Techniques dirancang kanggo nggawe sampeyan negotiator luwih preduli saka konteks utawa kacepetan rembugan. Sawetara perkara wis owah, lan sawetara wis tetep padha. Ing ngisor iki nliti loro-lorone. Bab 2

Negosiasi - Dasar Mbok sampeyan wis ora temen maujud, nanging sampeyan wis muter game rembugan kabeh uripmu. Sampeyan wis nindakake minangka bocah, banjur minangka remaja. Sampeyan rembugan karo wong tuwamu ing wektu luang, wektu kerja omah, lan wektu nedha bengi. Sampeyan rembugan karo kanca-kanca kanggo ngganti lunches ing sekolah, utawa sing tak pitch lan sing tak kanggo bat ing game baseball werna. Sampeyan tetep munggah minangka diwasa. Dina iki sampeyan rembugan “bisnis-kanggo-konsumen“ kanggo toko mobil utawa seluler telpon utawa

paket liburan. Sampeyan rembugan “konsumen-kanggo-konsumen” kanggo toko utawa ngedol barang ing Craigslist utawa eBay. Lan ing karya sampeyan nindakake “bisnis-ka-bisnis” rembugan. Kabeh liwat iki, kanthi sadar utawa ora sadar, sampeyan wis ngembangake inti skills rembugan lan pengalaman. Ora preduli sapa sampeyan utawa ing ngendi sampeyan teka saka, sampeyan wis main game rembugan. Sampeyan bisa uga luwih apik babagan iki tinimbang sampeyan mikir. Nalika dina rembugan kanggo kertu baseball utawa furnitur dollhouse bisa wis dawa burem menyang sajarah, laku lan janji rembugan wis paling kamungkinan tetep karo sampeyan. Lan mbokmenawa wis dadi luwih penting saka tau ing urip sing sampeyan lakoni saiki. Bab iki dirancang kanggo nyambungake bawaan sampeyan skills rembugan karo sawetara dhasar carane game rembugan dina iki diputer. Ide iki kanggo nggawe sawetara struktur babagan apa sing wis sampeyan lakoni. Salajengipun bab bakal mbantu mbangun ing struktur dhasar supaya sampeyan bisa babak metu skillset rembugan Panjenengan.

SEJARAH REMBUGAN Saka Bartering menyang Meja Konferensi

Ing endi, kepiye, kapan, lan kenapa negosiasi dadi bagian saka masyarakat beradab? Iku pancene diwiwiti minangka barter-ijol-ijolan langsung barang utawa layanan karo no dhuwit utawa item perantara liyane saka Nilai melu. Nalika barter pisanan ing sajarah manungsa dumadi ora dingerteni, nanging kita ngerti ngerti yen barter wis ana luwih suwe tinimbang toko lan adol. Iku tansaya munggah minangka sistem menehi-lan-njupuk sing nampung sapa wae sing milih melu. Apa iku kanggo ndarbeni cuwilan saka lamb ing ijol-ijolan kanggo sawetara tembikar utawa kanggo njupuk perhiasan kanggo headpiece tangan-dicet, wong ketemu cara kanggo nyukupi kabutuhane. Bartering minangka ijol-ijolan barang utawa jasa tanpa nggunakake dhuwit minangka barang item regane utawa minangka ekualiser ing transaksi. Ing worth saka obyek utawa layanan sing diijolke iku nganti loro pihak melu, lan rembugan iku carane loro pihak netepake worth.

Negosiasi kasebut ing sejarah awal, kaya ing negosiasi dina iki, bisa kedadeyan kanthi cepet utawa sajrone sawetara dina, gumantung ing jurusan kang prab dan antarane loro pihak rembagan, ing ukuran lan wigati saka menehi hasil, lan kekarepan saka pihak kanggo bisa kanggo golek menehi hasil paling apik (sing hubungan langsung karo wigati). Barter minangka cara kanggo entuk kabutuhan urip, nanging luwih saka iku - iku ngilangi alangan komunikasi. Nalika wong ketemu pisanan, barter minangka cara kanggo nemtokake sapa sing bisa dipercaya lan asli, lan mung sawise gotong royong kanggo perdagangan iki ditulis bakal dialog antarane loro pihak ensue. (Iki uga bener saiki, utamane yen kita akeh interaksi dumadi ing cyberspace.) Bartering alon-alon ngrembaka menyang noto financial primitif, kang sapi, wedhus, lan ternak liyane digunakake minangka wangun mata uang. Tanduran, gaw , lan item tetan n liyane uga dadi mata uang, mung dadi dikalahake dening logam mulia, watu, lan pungkasan tagihan kertas. Nalika Dhuwit Muncul ing SceneCowries-siput segara gumunggung kandel, cangkang nggilap mrico karo flek cilik-digunakake ing China ing 1200 B.C.E . minangka dhuwit pisanan. Padha digunakake akeh, lan malah dadi populer ing panggonan adoh kayata Afrika, ing ngendi sawetara budaya terus ijol-ijolan saiki. Cowries minangka mata uang sing paling dawa digunakake ing sajarah. Ing jaman modern iki kuotasi valuta asing nyata-wektu, kita isih ora ngerti carane akeh cowries ana nganti dolar. Nanging, kaya sing kudu dingerteni saka pemindaian cepet babagan warta finansial, saiki ekonomi powered by dhuwit, lan dhuwit dening adoh unsur paling penting ijol-ijolan. Nalika paling dhuwit dina iku elektronik-yaiku, iku ana minangka bank utawa sawetara jenis liyane imbangan elektronik rodo saka fisik (tagihan kertas lan dhuwit recehan) - isih serves wa padha: kanggo nggampangake exchange. Saka BARTERING kanggo negosiasi Nalika wong bartered, paling wektu padha ngerti nilai saka obyek padha diijolake. Contone, yen telung

kranjang jagung umume regane siji pitik. Loro pihak kudu mbujuk saben liyane kanggo nglakokak exchange, nanging padha ora kudu padha sumelang ing bab nyetel rega. Nanging yen setaun ana kekeringan lan ora ana akeh jagung sing bisa diubengi? Banjur petani karo telung kranjang saka jagung mbok menawa bisa nyang-nyangan kanggo ijol-ijolan kanggo loro utawa malah telu pitik. Bargaining nilai ijol-ijolan soko minangka wangun negosiasi. Kerjane yen sampeyan ngalih menyang sistem mata uang-sampeyan mung negosiasi nilai kasebut soko ing ijol-ijolan kanggo dollar tartamtu utawa nilai mata uang liyane. Minangka primitif iki muni, paling kamungkinan sampeyan wis ndeleng ing wong. dalan wong nyang-nyangan karo saben liyane beda-beda gumantung saka budaya kanggo budaya, nanging sampeyan wis ora mangu-mangu katon tawar menawar ing toko utawa pasar loak. Vendor menehi sampeyan rega, sampeyan menehi vendor rega, lan pungkasanipun salah siji medium seneng diputusake utawa sampeyan lunga. Luwih kerep tinimbang ora, vendor inci mudhun ing rega dheweke nalika sampeyan inch munggah ing rega, nganti sampeyan lagi loro ing nomer sing ora ngidini salah siji saka sampeyan budge luwih. A macem-macem jinis tawar-menawar bisa katon ing lelangan, ngendi roomful saka wong ndeleng barang sing didol lan nggawe tawaran ing barang sing dikarepake toko. Ana sing nawarake barang. Wong liya nggawe tawaran sing luwih dhuwur. Liyane mlumpat kanggo nggawe tawaran sing luwih dhuwur. Penawaran iki terus bali lan nganti siji wong wis outbid kabeh pihak sing kasengsem. Dina iki, mayuta-yuta wong search for, kirim, perdagangan, barter, tawaran, lan toko apa-apa saka Toys padha duwe minangka anak kanggo mlebu olahraga Paraphernalia ing eBay lan situs lelangan Internet liyane. Yen mung leluhur kita sing dagang wedhus bisa ndeleng kita saiki! Bargaining Is about PriceYen kabeh kita nindakake mung barter, kita mbokmenawa ora perlu buku wutuh kanggo ngrembug sipat rembugan. Apa telung kranjang jagung regane siji

utawa loro pitik luwih prakara “pasar” sing ana ing wektu saka ing teknik negosiasi sing digunakake. Dadi apa wis kedaden kanggo apik lawas-gaya bartering sing pantes tembung fancier-lan Welasan buku kaya iki ing topik negosiasi?

Bentenipun antarane barter , utawa tawar menawar , lan rembugan godhok mudhun kanggo kerumitan lan proses. Dene syarate tawar menawar lan rembugan katon sinonim, ana prab dan antarane loro. Bargaining, sing saiki padha karo barter nanging biasane kalebu dhuwit, melu streamlining kepinginan lan kabutuhan menyang fokus siji. Sadurunge sampeyan tau mlaku menyang sale yard pepadhamu, sampeyan uga ngerti sing kabeh prices stiker tulisan tangan ora permanen. Tujuan sampeyan kanggo njaluk item sampeyan kepinginan ing rega paling bisa. Tujuane pepadhamu ing sisih liya yaiku loro-kanggo nyisihaken saka akeh item sabisa lan kanggo njaluk paling jumlah dhuwit bisa kanggo wong-wong mau. Nalika nerangake tawar-menawar, kabeh babagan rega. Loro-lorone pihak fokus ing nyoba kanggo entuk hasil sing paling apik kanggo awake dhewe. Ing kasus iki, dhuwit minangka titik fokus, lan nalika perang rega diwiwiti: “Pinten?” “Dolar.” “Aku bakal menehi sampeyan seket sen.” “Wolung puluh sen.” “Sewidak sen.” “Tujuh puluh sen.” “Sewidak lima sen.” “Deal.” Nalika gol dadi konsentrasi, gampang ilang kabeh perkara kasebut bisa dadi penting ing diskusi. Ing conto sale yard, rega njupuk precedence liwat migunani produk. Sing toko ora tau mandheg mikir, “Yen aku panginten iku worth mung s ket sen menit kepungkur, kok aku mikir iku saiki luwih larang?” Sanajan rega sing wis ditemtokake dibagi rata ing tengah, wong siji ngentekake luwih akeh tinimbang sing dikarepake lan wong liya nampa kurang dhuwit kanggo item saka kang ngarep-arep kanggo nampa. Dadi sing entuk nyang-nyangan? Loro-lorone nindakake, ing cara-panuku isih mbayar kurang saka rega lengkap nalika bakul entuk luwih saka tawaran asli panuku. Sawetara wong diarani “nyopir tawar-menawar sing angel,” tegese ora ana kasempatan kanggo

swaying wong adoh saka pracaya tawaran sing adil. Sampeyan ora bisa tawar-menawar karo dheweke-dheweke yakin yen dheweke ngerti sing paling apik utawa ana wong metu ana sing bakal mbayar rega lengkap. Mangkono, departemen-toko mental wis lair, lan mung cara sing tau mbayar rega murah yen ana sale. Negosiasi yaiku babagan Kesepakatan “Kabeh”Negosiasi, ing tangan liyane, yaiku babagan entuk persetujuan utawa ngrampungake pitakonan antarane loro pihak. Iku ora tansah bab rega, lan malah nalika rega melu rembugan biasane ora dibatesi kanggo rega. Negosiasi njupuk kabeh atribut saka kesepakatan. Pangiriman, wektu, ekstra, hak kanggo rembugan menehi hasil mangsa, a sesambetan kabeh bisa uga kalebu-lan ing akeh kasus, ora ana transaksi financial melu ing kabeh.

GAME NEGOTIATING Sastranegara lan Taktik Negosiasi, kaya sing ditetepake ing Bab 1, yaiku babagan entuk perkara sing penting sing dikarepake utawa dibutuhake. Iku babagan nggayuh tujuan liwat menehi-lan-njupuk diskusi karo loro utawa luwih pihak. Bisa gampang katon minangka “game” (karo a asil sing dikarepake lan seri strategi lan taktik) lan “gerakan” (disebarake terus-terusan kanggo entuk asil kasebut). A rembugan wis wiwitan, tengah, lan rampung, karo strategi lan asil sing dikarepake dibayangke sadurunge. Pesta bisa lan nggawe dina-of-the- koreksi mesthi game, pangaturan, lan owah-owahan liyane kanggo maringi leladen ing gerakane saka counterparty nalika padha kelakon. Beda karo bargaining, asile ing rembugan biasane multidimensional-minangka strategi lan taktik sampeyan nyebarake menyang kono. Kaya game catur, ing negosiasi ana akeh sing bisa dadi penengah posisi sampeyan bisa tekan kanggo njaluk menyang goal pokok. Sukses sampeyan gumantung carane sampeyan bakal entuk posisi kasebut lan nanggapi mitra sampeyan gerakane-amarga sampeyan ora ngontrol kabeh. Nanging, amarga ana gol multidimensi lan titik rembugan, ing akeh cara bisnis rembugan luwih Komplek lan melu saka game saka catur. Uga, ana iku adoh luwih

interpersonal lan asp k manungsa kanggo paling rembugan. Ora Pemain Catur? Boten Wedi! Sampeyan bisa uga mikir yen negosiasi minangka game, kaya game catur, nalika sampeyan nyedhaki. Nanging maneh, ora kaya lan ngluwihi catur, iku asring ora bab carane uga ngetung sing nemtokake kasil, nanging carane uga sampeyan komunikasi lan nggarap mitra. Iku babagan carane sampeyan gawe marem kabutuhan counterparty nalika uga ngurus dhewe. Boten kados catur, iku asring bisa lan tansah seng di pengeni kanggo njaluk counterparty ing sisih sampeyan, kanggo bisa efektif lan amicably karo counterparty Panjenengan. Dadi sampeyan sing isin adoh saka hard, petungan kadhemen saka game catur-ana pangarep-arep! Ing rembugan, sampeyan kanthi katrampilan interpersonal sing apik meh mesthi ngalahake pemain catur sing ngitung! **NEGOSIONAL POSITIONAL LAN WIN-WIN**

NEGOSSanajan sawetara wangun negosiasi bakal dibahas ing buku iki, loro sing paling umum yaiku rembugan posisi lan rembugan menang-menang. Utaman ing donya cepet-dileksanakke lan akeh banget interconnected dina, saka rong jinis iki rembugan sampeyan kudu ngisin rembugan win-win minangka luwih migunani pendekatan. Negosiasi Posisi Negosiasi posisi dumadi nalika saben sisih njupuk posisi lan ragu-ragu kanggo ngasilake, utawa ngasilake akeh, kanggo liyane. Saben sisih wis setya sawijining mesthi saka tumindak-mugia, nanging ora tansah, kanggo alasan bisnis. Alasan bisnis bisa tegese kaya watesan anggaran utawa biaya, watesan desain, pelanggan tartamtu kabutuhan sing kudu dicukupi, lan liya-liyane. Elinga yen partai “ngeduk” wis a alasan bisnis kanggo nglakoni. Nanging asring - asring banget, tenan - siji sisih njupuk, lan nyoba kanggo tetep, angel posisi kanggo alasan pribadi: EGO, a “menang-ing-kabeh-biaya” utawa mentalitas “menang-kalah”, pakulinan gedhine, utawa malah kadhangkala mung amarga padha njupuk lan dianakak tartamtu posisi kasil pungkasan wektu watara. Sampeyan kudu tansah nyingkiri godaan njupuk lan nyekel posisi ing negosiasi

posisi kanggo alasan pribadi- tansah takon dhewe: “Apa ana alasan bisnis kenapa aku nindakake iki?” Ing wektu sing padha, sampeyan kudu sinau kanggo ngenali posisi kontraproduktif cenderung rembugan ing counterparty Panjenengan. Sampeyan bisa uga ngerti babagan iki tendensi sadurunge padha lumaku menyang kamar, utawa sampeyan bisa sinau bab mau ing wayahe awal rembugan. Sampeyan kudu mikir kanthi cepet yen sampeyan nemtokake sing gaya iki ing muter. Sampeyan banjur bisa salah siji “nglawan geni karo geni” utawa mbok menawa, luwih efektif, tekan tengen meja lan suggest sing loro bisa ngrampungake luwih akeh, lan luwih cepet, yen loro-lorone kerja sama ing menang-menang. Menang Saiki Berarti Kalah Mengko Sampeyan bisa uga menang sawetara negosiasi ing wektu sing cendhak kanthi strategi posisi pemenang-njupuk-kabeh sing mantep. Nanging sampeyan bakal kelangan ing jangka panjang, amarga mbutuhake wektu lan energi luwih akeh. Lan mungsuhmu bakal dipeksa kanggo rembugan kanggo menang uga-mbuwang bisa menang-menang metu jendhela. Ing negosiasi posisi, loro-lorone dadi fokus ing kabutuhan dhewe sing padha gagal kanggo mangerteni sing saka pihak liyane. A perjuangan daya asring ensues lan pihak tau tenan njaluk watara kanggo ngrembug gol lan tujuan. Akibat jam boroske nyoba kanggo gaw perjanjian sing kabeh wong bisa njaluk konco. Kajaba iku, negativitas lan perjuangan bisa mbebayani hubungan jangka panjang lan nggawe negosiasi luwih angel. Singkat: aja dadi “wong sing angel.” Iku mung ndadekake iku harder, lan ing dina iki lingkungan sing kompetitif, mitra sampeyan bisa mlaku. Negosiasi Win-Win Tinimbang rembugan posisi, kang tenan menang-kalah ing pungkasan, sampeyan bisa —lan kudu—nyoba melu gaya lan strategi menang-menang. Win-win tegese sing loro pihak teka adoh wareg kuwi sing kabutuhan, utawa ing paling paling saka kabutuhan, sing ono lan ketemu. Nalika loro-lorone teka adoh karo item padha pengin lan perlu, persetujuan digawe luwih gampang, njupuk wektu kurang, lan ngreksa utawa malah

nambah sesambetan long-term antarane pihak-penting ing bisnis uga ing kahanan pribadi. Dadi sukses ing rembugan win-win tegese dadi apik ing pangerten lan antisipasi kabutuhan mitra; iku uga ateges dadi dicokot liyane fleksibel karo kabutuhan lan kepinginan dhewe supaya bisa nggawe kolaborasi solusi. Muter adil-dadi ngarep lan jujur babagan kabutuhan lan kabutuhan sampeyan respon kanggo sing-uga penting. Negosiasi menang-menang sukses amarga kabeh wong melu proses karo sikap positif, tenan ngerti carane game diputer, lan pendekatan profesional kanggo kahanan ing tangan. Pendekatan sing kaya mangkene nyebabake kapercayan, lan ing ngendi ana kapercayan, asil sing luwih apik lan luwih cepet tindakake. Ing sawetara kasus, rembugan sukses diwiwiti kanthi win-win pungkasan ing atine. Wekasanipun, rembugan win-win meh tansah cara gratifying kanggo nindakake bisnis. Mesthine ora kaget yen akeh sisa buku iki dibangun watara idea saka rembugan win-win.

Konsesi: Alat Penting Rembugan Win-Win Sampeyan menyang departemen roti ing toko kelontong sampeyan. Sampeyan lagi looking for papat nedha bengi muter, nanging Panjenengan toko roti mung nggawa paket wolung gulung nedha bengi. Apa sing kudu ditindakake? Sampeyan bisa uga njaluk petugas njupuk papat metu saka tas lan rega mau patut. Ing kahanan kasebut, sampeyan takon karo perusahaan sing sampeyan lakoni kanthi rutin bisnis karo kanggo a konsesi . Apa sing sampeyan tawakake minangka imbalan yaiku bisnis terus lan pendapat sing positif babagan layanan perusahaan. Apa konsesi? A konsesi nalika sampeyan ngasilaken kanggo kabutuhan counterparty dening menehi wong utawa dheweke a hak istimewa ora biasane diwenahi kanggo wong liya. Contone, sajrone rapat bisnis, eksekutif njaluk a 10 persen Cut ing biaya produksi. Eksekutif liyane setuju karo konsesi iki, nanging dheweke njaluk salah siji saka dheweke duwe imbalan-bisa nyewa utawa kontrak ing sawetara karyawan liyane. Ing iklim rembugan sing cepet saiki, konsesi uga bisa digawe kanggo kapentingan wektu.

Contone, sampeyan bisa setuju kanggo mbayar rega sing luwih dhuwur utawa nampa pangiriman luwih alon yen counterparty waives syarat persetujuan tartamtu supaya rampung ing rembugan luwih cepet. NAK ORA KEPENGEN PLAY Golek Alasan Sampeyan pengin nggawe kesepakatan kanggo paving parking utawa ndandani gendheng ing mbangun utawa entuk 5,000 sirkuit terpadu khusus kanggo nggawe produk sampeyan. Sampeyan tekan kontak supplier favorit, nanging ora bali telpon telpon langsung. Sampeyan ngenteni sawetara dina. Dheweke ora mbalekake telpon sampeyan. Sampeyan mikir kabutuhan lan menehi hasil bisnis cukup suta, lan sampeyan mikir sampeyan duwe hubungan apik banget karo supplier lan kontraktor iki. Dadi apa sing kedadeyan? Langkah pisanan yaiku mung ngerteni sebabe. Tindakake telpon, ninggalake a pesen yen perlu mung takon kok padha ora siyap kanggo rembugan karo kowe. Bisa uga ana panjelasan sing prasaja. Mungkin counterparty ora duwe wektu kanggo nindakake karya utawa malah rembugan mung durung nanging bakal gelem bisa karo sampeyan ing tanggal mengko. Yen alasane tetep angel dipahami, goleki “apa” utawa “kepriye”. Apa bisa sampeyan sijine kasebut kanggo nggawe panjalukan kanggo rembugan luwih atraktif? apa Apa sampeyan bisa nggawe negosiasi luwih cepet utawa luwih gampang? Sampeyan bisa uncalan sawetara bisnis liyane cara kanggo nggawe luwih atraktif? Sampeyan bisa dadi fleksibel karo tenggat wektu utawa pementasan proyek kanggo ngidini mitra kerja ing proyek liyane? Yen sampeyan bisa, sampeyan bakal entuk tawaran sing luwih apik. Yen sampeyan ora bisa, sampeyan bisa nglakoake munggah tawon stinging saka rembugan posisi-utawa mung minangka ala, terus digat kak sakabehe. Bottom line: iku ora babras kanggo nggawe utawa suggest sawetara kalonggaran tengen ing wiwitan. Sampeyan pengin njaluk counterparty kanggo meja, lan sampeyan pengin njaluk menyang meja kroso positif. MISAH Wong Saka MASALAH Upama sampeyan lagi miwiti babagan apa sing bisa dadi rembugan sing tegang karo badan pangaturan negara babagan kepatuhan

lingkungan babagan bisnis sampeyan. Bulu sampeyan munggah. Iki ora bakal apik, sampeyan bisa ngrasakake. Lan sampeyan mitra negosiasi wis ngilangi mitra kasebut minangka “sekelompok wit- huggers sing ora pantes wektu dina.” Sampeyan wis ketemu karo tim iki sadurunge, lan basa awak antarane liyane dibayangke sing padha bisa uga ora mung aran apik banget babagan sampeyan, uga. Apa rembugan iki kamungkinan kanggo njaluk mati ing sikil tengen? Apa sampeyan bakal bisa kanggo tetep ing kasunyatan lan masalah? Apa sampeyan bisa tetep ing tugas? Apa sampeyan kamungkinan dadi sukses ing hammering metu win-win solusi cepet nalika uga mbangun sesambetan dateng long-term? Mbokmenawa ora, kajaba sampeyan bisa misahake wong saka masalah lan menehi hasil karo saben ing bal dhewe. Salah sawijining prinsip inti sing nyebar ing praktik negosiasi sing efektif yaiku gagasan kanggo misahake wong-emosi pribadi, persepsi, lan bias gawan ing rembugan (amarga rembugan rampung dening wong!)-saka ing masalah nyata sing dirembug. Mangkene sawetara teknik kanggo ngatasi masalah lan njaga wong wong-wong mau saka ngilangi upaya ngatasi masalah sing menang-menang: 1. Priksa persepsi sampeyan (negatif). Mesthi, badan lingkungan negotiators ora “urip ing donya nyata” saka mbukak bisnis. Nanging aja nganggep yen dheweke ora ngerti apa sing sejatine jagad iki. Yen sampeyan persepsi negatif dadi bener-sing ora sensitif babagan kabutuhan Panjenengan bisnis-njupuk wektu cendhak kanggo menehi wong sing adil lan ringkesan faktual babagan apa sing sampeyan lakoni lan kepiye peraturan lingkungan nggawe lara. 2. Elinga yen dheweke mbokmenawa pengin perkara sing padha karo sampeyan. Ing pungkasan dina padha pengin solusi banget, lan padha pengin cepet. Dheweke ora pengin duwe kanggo sijine wektu gedhe banget lan energi menyang cilik, lan padha mbokmenawa ora pengin kanggo ngatasi masalah wong sampeyan luwih saka sing kudu ditindakake! Padha arep kanggo lumaku adoh karo menehi hasil lan sesambetan. 3. Laku empati. Negosiator counterparty uga

wong, nyoba dadi sukses kanggo nggayuh tujuane tanpa kakehan lara lan kasangsaran. Dheweke duwe kulawarga sing kudu didhukung lan karya liyane sing kudu ditindakake, kaya sampeyan. padha duwe tugas sing kudu dirampungake.

Ngormati lan mbantu dheweke nindakake, lan dheweke bakal nindakake padha. 4.

Njupuk wektu-out. Nalika pelatih basket ngrasakake kedadeyane emosional lan pribadi, padha nelpon wektu-metu kanggo njupuk pikiran pemain 'mati thegame ing tangan. Sampeyan uga bisa-lan kudu nindakake iki. Yen sampeyan aran tension utawa konflik interpersonal, aja dadi panas banget. Nanging, njupuk break supaya kabeh wong bisa kelangan. Luwih apik, gunakake wektu istirahat kanggo ngrembug sawetara topik umum kaya preian anyar utawa rekreasi kutha anyar tengah. Apa wae topik kasebut, tujuane kanggo nggawe hubungan lan nguatake kasunyatan sing sampeyan loro "manungsa". 5. Tansah komunikasi efektif. Rungokake kanthi aktif, lan omong-omongan nalika giliran sampeyan. Aja nggunakake basa kasar utawa bullying, lan aja nanggapi utawa nanggapi. Nalika sampeyan bisa nyelehake dheweke ing pertahanan sajrone masalah sampeyan ngangap, ora sijine wong ing pertahanan pribadi. Aja ngomong mudhun kanggo sapa, lan yen padha ngomong mudhun kanggo sampeyan, mung nglirowakake. Apa sing bakal ditindakake yaiku: Tansah mikir positif lan ngerti yen kaca proverbial setengah kebak nalika nerangake karya karo wong. Nalika sampeyan bisa nindakake sing kasil, sampeyan bakal sijine konflik pribadi aside lan mbebasake Panjenengan tim-loro tim, tenan-kanggo menehi hasil luwih efektif karo masalah. Maneh, Negosiasi Nang endi wae Cukup, kabeh wong rembugan. Wong tuwa rembugan karo guru; wong lanang rembugan karo bojo; sedulur rembugan karo sadulur; pengacara pertahanan rembugan karo pengacara prosecuting; lan liya-liyane. Malah bocah-bocah ngleksanani wangun rembugan. Iku lucu carane wong diwasa isih main game "Aku bakal perdagangan sampeyan iki kanggo sing" sanajan kanthi cara sing luwih canggih lan

apik. Nalika sampeyan bisa muter mudhun rembugan pribadi-urip iki, yen sampeyan lagi ing sembarang jenis bisnis utawa lingkungan profesional, sampeyan mbokmenawa rembugan kathah. Penawaran wis rampung, anggaran digawe, lan dhuwit wis rampung ngginakaken utawa angsal liwat rembugan. Kreteg digawe, dalan didandani, dhuwur dibangun, umum transportasi wis rerouted, lan dalan dijenengi-lan kabeh nalika, ana klompok profesional rembugan rincian proyek kasebut kanthi menehi ide lan strategi menyang persetujuan sing cocog manajer, panitia persetujuan, utawa dewan direksi. Sampeyan bisa uga nemokake dhewe saingan kanggo multijuta- tawaran dolar kanggo bisnis sampeyan-utawa kanggo tiket diakoni \$150 menyang pameran dagang sing pengin dirawuhi. Loro-lorone rembugan, lan loro mbutuhake akeh saka pesawat padha skills. Ing ringkesan, negosiasi yaiku babagan entuk apa sing dikarepake. Rembugan win-win yaiku babagan entuk apa sing dikarepake liwat pangenalan gol lan gol saka counterparty, lan nemokake solusi tentrem sing ngirim everyone adoh karo kepuasan maksimum karo wektu minimal migunakaken. Ing dina iki obah kanthi cepet donya, wektu iku saka pet. Untunge, informasi wektu nyata sing kasedhiya ing pucuk driji mbantu kita nemokake win-win luwih cepet lan tepat tinimbang sadurunge.

Bab 3 Miwiti: Persiapan, Persiapan, lan Liyane Persiapan Penutur umum ujar manawa rahasia sukses yaiku persiapan. Saran dheweke: “Siapkan siji jam kanggo saben menit pidato.” Kenging punapa? Ora mung kanggo ngerti materi nanging uga kanggo mbangun kapercayan. Sampeyan entuk manfaat yen sampeyan nyalurake kabeh energi ngeculke lan nervousness menyang kapercayan. Banjur nalika sampeyan ngirim sampeyan pidato sampeyan katon “luwih apik” tinimbang pamirsa amarga sampeyan ngerti barang sampeyan. Kerjane. Lan mantra kuwi gampang digawa menyang donya negosiasi. Siapke lan sampeyan bakal ngerti barang sampeyan. Kajaba iku, sampeyan bakal teka kaya sampeyan ngerti barang sampeyan,

sing penting kanggo ngormati lan kolaborasi saka mitra sampeyan. Iki ora bisa ditekan cukup: nyiapake, nyiapake lan nyiapake. Sing iki bab-apa, carane, lan nalika nyiapake kanggo rembugan. Nyiapake lemah Njupuk Siap kanggo Game Aku wis diterangake rembugan minangka game. Ana aturan, nanging ngluwahi aturan strategi lan taktik kanggo nggayuh tujuan lan nindakake perkara sing penting. Kaya game sembarang, menang punika goal pokok; mulane sampeyan mlebu negosiasi Panggonan pisanan. Nanging ora kaya umume game, kita uga seneng ndeleng lawan menang-win-win. Iki dudu tujuan utama negosiasi, nanging penting strategi. Ngidini lawan menang uga minangka strategi sing mbantu kita entuk apa sing kita lakoni pengin, lan iku strategi sing mbantu saben wong liwat rembugan luwih cepet. Nanging menang-menang ora mung strategi, lan ora miwiti kanggo nutupi topik taktik. Kaya sing diucapake, “setan ana ing rincian.” Sampeyan kudu ora mung ngerti barang sampeyan nanging, kaya pemain game sing apik, sampeyan uga kudu bisa mbayangake sampeyan gerakane-kadhangkala sawetara gerakane ing advance-kanggo njaga game sampeyan cara. Kaya game sembarang, iku paling apik kanggo duwe pangerten kabeh-klebu ing game supaya sampeyan bisa weruh apa mengkonon lan gain lan ngreksa Panjenengan kauntungan. Iki uga mbutuhake persiapan. Iku ora mung bab aturan game saben se. Iku babagan ngembangaken pemahaman pepek saka pitakonan ing tangan, ing topik rembugan. Iku babagan ngerti kasunyatan, pangerten nuansa “wilayah abu-abu” lan ora dingerteni babagan kasunyatan, ngerteni tim sampeyan, pangerten counterparty, lan malah dadi menowo karo banget “lemah” utawa papan ing ngendi rembugan bakal kelakon. Sembarang kekurangan ing preparation ing samubarang wilayah iki bisa nggawe awkwardness-kang uga bisa nggawe kelemahane mungsuh bisa eksploitasi. NGERTI DHEWE LAN TUJUAN Sadurunge nindakake riset babagan fakta, tokoh, lan dinamika negosiasi, iku penting kanggo nggambarake apa sing dikarepake saka rembugan. Yen

sampeyan rembugan kanggo kontrak konstruksi jembatan, sampeyan bisa uga duwe angka dolar, kanthi wektu konstruksi sing gegandhengan, penyebaran kru, lan rincian liyane kanggo lunga karo. Yen sampeyan rembugan karo umur limalas taun babagan ngresiki pasugatan dhewe, sampeyan pengin entuk hasil sing, nanging sampeyan pengin nindakaken ing positif, nurturing cara-ora hard raos. Ukuran “kudu” lan “kepengin” iki kabeh dianggo kanggo nyetel gol, kang siji dadi framework kanggo rembugan. Mulai karo Akhir ing Pikiran Intine yaiku “ndeleng” asil. Coba mbayangno apa sing bakal ditindakake kesepakatan katon kaya, banjur bisa mundur liwat proses rembugan, mburi lan kasebut, menehi lan njupuk, kabeh cara kanggo kasunyatan lan informasi sing bakal nggawa menyang rembugan. Mesthi, sampeyan ora bisa nggambarake kabeh, nanging sesanti bakal mbantu sampeyan ngatur pikirane lan dadi luwih siap kanggo nutupi kesenjangan-ing dingerteni-nalika padha katon. Ngatur pikirane watara sesanti saka rembugan bakal menehi loro riset lan kinerja dina-of-show sawetara arah lan tujuan. Iku nyedhiyakake fokus. Iku tansah luwih apik kanggo miwiti karo soko tinimbang apa-apa, lan liyane sing duwe ing tangan liwat preparation, luwih gampang tugas, Gamelan proses, lan liyane kamungkinan sampeyan bakal entuk kasil sing pengin-mburi goal sampeyan visualized ing Panggonan pisanan. Ing kontras, yen lumaku menyang rembugan unprepared, yakin, lan undecided babagan apa sing dikarepake bisa digayuh, mitrane-utamane yen dibumboni negotiator-bakal ngrebut kesempatan iki kanggo dominasi rembugan lan nggawe kabeh babagan kabutuhane. Kajaba iku, amarga sampeyan ora yakin babagan kasunyatan utawa asil final sampeyan pengin, sampeyan bakal ora bersenjata ing pasuryan saka akeh konsesi sing bisa dituntut saka sampeyan. Visualisasi Hasil Kanggo mbantu nemtokake “mburi” sing dikarepake, sampeyan bisa miwiti nyetel gol lan strategi kanthi takon dhewe pitakonan ing ngisor iki: • Apa aku ngarep-arep kanggo entuk ing

rembugan? • Apa tujuan utamaku? Ing paling apik asil? • Apa tujuan sekunderku? •

Apa “kewajiban” lan “karepku”? • Apa sing bisa nyegah aku dadi sukses? • Apa sing bisa dadi sandhungan tartamtu? • Kepiye carane bisa ngatasi alangan iki?•

Apa langkah-langkah persiapan sing bisa ditindakake supaya negosiasi cepet lan sukses? Temenan pitakonan kasebut ana ing tingkat sing umum banget lan bisa diowahi miturut spesifik rembugan. Nanging dheweke minangka papan sing apik kanggo miwiti. Malah sing paling gampang rembugan, kaya karo anakmu sing wis remaja nindakake pasugatan kang, patut perawatan iki ing bagean. Pikirake. Apa sampeyan gol lan asil sing dikarepake? Apa sing bakal dadi dalan kanggo sukses rembugan? Apa sing bisa dadi sandhungan? Malah nganti limang menit (utawa kurang!) rembugan, proses pamikiran iki bisa bantuan kathah. Babagan Nyetel Sasaran—Tetep Nyata Nyetel gol sing realistis. Yen tujuane adoh banget, sampeyan bakal rumangsa gagal yen ora bisa ditindakake, nalika ing kasunyatan goal mung ora bisa digayuh. A goal banget adoh saka tekan nyegah menang-menang. Kenging punapa? Amarga mungsuh ora bisa teka munggah karo apa-apa cukup apik kanggo sisih tanpa kompromi kang posisi dhewe. Sampeyan uga penting kanggo dadi spesifik sabisa karo gol supaya sampeyan bisa nglacak kemajuan tumuju kanggo nggayuh **KEPENTING** Daftar Priksa Kabeh-Penting Meh saben negosiasi bakal duwe tujuan utawa tujuan utama, lan tujuan sekunder. Utama, utawa utama, gol makili item utama (s) sing pengin rampung utawa entuk ing rembugan; gol sekunder, sing biasane akeh jumlahe, mung iku-penting nanging ora penting minangka tujuan utama. Asring padha atribut item sing dirembug minangka tujuan utama. Tujuan utama sampeyan kudu dadi tenaga pendorong ing posisi negosiasi sampeyan. Yen sampeyan pengin tuku mobil amarga sampeyan butuh cara kanggo njaluk menyang kantor saben esuk, goal utama iku kanggo tuku kendaraan dipercaya. Tujuan sekunder bakal prihatin comfort, fitur, katon, lan rega. Sarana kanggo nggayuh

tujuan kasebut kalebu pilihan merek, gaya, model, anyar lan digunakake, lan pendanaan. Ing sakumpulan gol iki sampeyan bakal bisa nemtokake prioritas sing paling penting, mriksa wong-wong mau marang liya lan bisa dadi sandhungan, lan nggunakake sarana lan sandhungan diantisipasi kanggo njaluk konsesi lan / utawa reprioritize utawa reshape gol. Contone, yen sampeyan luwih seneng mobil biru, sing dadi tujuan sekunder. Bisa uga dadi sing penting - “kudu” - utawa bisa uga “pengin”. Prioritas kasebut, bebarengan karo prioritas kanggo gol liyane, mbantu sampeyan ngerti nilai saka goal menyang asil sampeyan. Yen kurang penting “pengin” nambah kurang Nilai kanggo potensial asil lan kanthi mangkono iku soko sumelang ing bab. Sampeyan kudu nyiapake kanggo menehi munggah pengin kurang penting minangka bagian saka strategi rembugan sakabeh. Yen iku a “kudu” utawa “pengin” sing kuwat banget, mula sampeyan kudu nyiapake apa sing bisa sampeyan lakoni nyerah kanggo iku. Iki misale jek jenis ketok, nanging aku wis katon negotiators break mudhun rampung liwat soko sing ora tenan sing penting ing rencana gedhe saka rembugan. Padha wanted mobil biru, nanging iku worth menehi munggah menehi hasil ing a Fantastic low-mileage cream puff kanggo entuk? Ing pungkasan, ora. Nanging kanthi salah perspektif arep ing, rembugan bisa gampang teka saka ril utawa Samsaya Awon, njaluk sampeyan kesepakatan sampeyan pancene ora pengin. “Waca” Deal Sadurunge Seal Deal Yen sampeyan pindhah menyang rembugan mobil mati disetel ing mobil biru, sampeyan bisa uga ora “ndeleng” carane menehi hasil bisa mbukak. Yen sampeyan macet ing siji asil, sing bisa nggawe kerugian. Nanging, articulate sampeyan kudu lan kepengin, nanging ora nganggep apa-apa menyang rembugan. VISUALIZE rembugan Aku wis kena ing iki wis-ide “ndeleng” asil pungkasan saka menehi hasil; ing gagasan kanggo miwiti karo mburi ing atine. Saiki aku ngluwihi sing menyang rembugan dhewe. Ing kene, sampeyan nyoba nggawe gambaran mental babagan apa sing bakal kedadeyan sak

rembugan. Yen sampeyan mbayangake kepiye rapat kasebut bakal ditindakake, sampeyan bisa luwih nyiyapake kahanan sing bisa kedadeyan; lan sampeyan bisa luwih siap kanggo nanggapi. Yen sampeyan supaya bayangan mbukak, sampeyan bisa nggambarake apa bisa kelakon lan carane sampeyan bakal nanggapi. Sparking sisih kreatif saka otak malah sadurunge tataran preparation menehi kesempatan kanggo njaluk siap kanggo sing ora dikarepke dening ngembangake macem-macem strategi prot ktif. Contone, yen sampeyan nggambarake counterparty bisa nggawa ahli menyang rembugan, sampeyan bisa rencana kanggo nglawan gerakan kasebut. NGERTI

WATASAN LAN KELEMAHAN Diwenahi setengah gelas banyu ing meja, sawetara kita kanthi alami ndeleng setengah kebak, sawetara kita minangka setengah kosong. Rembugan thrives ing kapercayan-kemampuan kanggo dadi positif, mantep, kuwat, lan yakin babagan subyek amarga sampeyan sehat disiapake-ndeleng gelas setengah kebak. Nanging bag an saka preparation kanggo rembugan uga ngerti banget (kosong) titik lan watesan. Nalika sampeyan nggambarake rembugan, sampeyan kudu njupuk persediaan ing bagean apa kesepakatan bisa dadi angel kanggo sampeyan ngirim utawa nampa. Kita kabeh wis ana, nyoba tuku tiket pesawat telung dina sadurunge arep lelungan nalika isih nyoba kanggo njaluk tarif murah. Kabar singkat kasebut ndadekake kita ing posisi negosiasi sing lemah, nanging ora ateges kabeh wis ilang; bisa uga ana tawaran menit pungkasan sing kasedhiya. Negotiators apik weruh ing ngendi TCTerms banget lan salah siji nyoba kanggo supaya wong-wong mau metu saka rembugan kabeh utawa nyoba kanggo downplay wigati. Dheweke uga golek alternatif: “Pak, aku ngerti tokoku didhukung karo karya lan aku ora bisa ngasilake kaos logo sing dijahit ing dina Senin ngarep, nanging kepiye Selasa? Utawa kepiye versi cetak layar?” Kelemahane pemasok, mesthi, iku kasekengan kanggo ngirim ing pigura wektu counterparty pengin; ing alternatif sing supplier nyedhiyani iku nyoba kanggo njaluk menehi hasil maneh

trek. Elinga yen dheweke durung menehi konsesi rega-durung. Watesan-Sepira sampeyan bakal utawa ora bakal lunga Kaya ing lelangan, iku gampang kanggo njaluk kejiret munggah ing edhan emosi a rembugan lan setuju soko sampeyan ora bakal duwe tanpa meksa saka wayahe. Iku alam manungsa, lan kita wis kabeh ngalami. Sampeyan bisa uga duwe musna menyang rembugan disiapake kanggo nglampahi ora luwih saka \$ 10.000 kanggo mobil, nanging teka adoh mbuwang \$10.500 amarga sampeyan nemokake siji karo persis apa sing wanted lan ora bisa pass munggah. Yen sampeyan duwe ekstra \$ 500, ora masalah gedhe. Nanging iku bisa uga break budget Panjenengan, nyebabake ora jumlah isin, ora kanggo sebutno konsesi ing sisih sampeyan, nalika sampeyan dipeksa mundur. Pendekatan sing bener yaiku nyetel watesan - minimal, maksimal - sadurunge sampeyan mlebu rembugan. Sawetara, kaya gol, “kudu” utawa mutlak watesan; sawetara gol nanging ora mutlak. “Aku ora bisa nglampahi luwih saka \$ 10.000” punika mutlak; dene “Aku pancene ora pengin mobil putih utawa perak” nyaranake sampeyan bakal njupuk siji yen menehi hasil tengen. Watesan sing ditetepake luwih dhisik bisa mbantu nyegah pihak lawan nemokake kekiranganmu. Yen sampeyan ngerti yen kaos logo sing dijahit ora bisa diprodhuksi kurang saka telung dina, lan sampeyan siyap kanggo komunikasi sing sak rembugan, banjur counterparty bisa tau ngerti sing alesan nyata sampeyan ora bisa ngirim ing siji dina saben panjalukan sing toko wis digawe serep karo pesenan. Setel watesan sadurunge mlebu-lan priksa manawa kabeh wong ing tim sampeyan ngerti lan ngerti. Aja Nuduhake Kelemahane! Aja nganti pihak liya ngerti apa watesan sampeyan - paling ora langsung. Nggawe counterparty sampeyan Privy kanggo informasi iki ing ngarep bisa nggawe sampeyan katon confrontational lan uncompromising. Yen sampeyan pancen, ora bakal mbuwang luwih saka \$10.000 kanggo mobil kasebut, sampeyan bisa uga ora pengin mbukak hak kasebut mati, amarga sampeyan bisa kantun mobil \$ 10.200 sing apik banget utawa

konsesi liyane sing bisa ditindakake dening salesperson. Nanging, yen
counterparty wis cedhak karo watesan sampeyan, aja ragu-ragu ngomong yen
sampeyan ora ngrancang. kanggo kompromi utawa pindhah luwih ing masalah
tartamtu. PLANNING FOR lan nggunakake KONSESI Nalika menehi lemah sethitik
Bagiyan saka proses persiapan lan visualisasi negosiasi yaiku kanggo entuk ide
saka titik kasebut bisa dijuluk mitra sampeyan sing wis siyap menehi sawetara
lemah ing. Biasane iki “pengin” ora “kudu,” utawa tangensial rincian bab item
utama ing pitakonan. Nalika sampeyan nggambarake rembugan, elinga yen kemampuan
kasebut fleksibel bisa ngawula kanggo kauntungan ing sawetara titik sak
rembugan. Nalika sampeyan ora pengin gampang nyerah samubarang gol utawa
kompromi ing Panjenengan watesan, sampeyan pengin tetep pikiran mbukak babagan
carane sampeyan bisa nyetel Panjenengan titik rembugan yen tegese persetujuan
bebarengan bisa digayuh. Konsesi bisa digunakake minangka pangaturan kanggo
negosiasi. Konsesi yaiku cilik menehi lan njupuk kanggo loro pihak teka ing
paling win-win solusi; padha refinements kanggo menehi hasil. Sampeyan bisa
nganggèp minangka “chits” cilik utawa “tunjangan” kudu dijatah kanthi wicaksana.
Bisa uga dijuluk lan ditawakake kanthi ijol-ijolan kanggo siji liyane ing
saindhenging rembugan. Saben partai kepengin metu saka kamar kroso wareg karo
konsesi sarujuk marang. Yen sampeyan nindakake peer-riset, disiapake, praktek,
lan nimbang alternatif-sampeyan kudu duwe ide apik apa konsesi sampeyan nyaman
nggawe-lan endi sing kepenak dijuluk. STRATEGI LAN TAKTIK KONSESI Nalika
ngrancang lan nggawe konsesi, ana sawetara strategi lan taktik pedoman kanggo
mbudidaya: • Urutan iku penting. Yen sampeyan ngarepake pirang-pirang konsesi,
sajikake miturut urutan saka sing paling penting. Njaluk sing gampang metu saka
dalam pisanan bisa (1) ngidini sampeyan gawe marem mitra karo mung sing
“gampang” lan (2) ngidini sampeyan ngarahake akeh wektu lan energi menyang luwih

akeh. sing penting. • Nalika sampeyan menehi konsesi, tindakake kanthi penekanan sing padha. Pameran padha jumlah resistance kanggo saben konsesi supaya pihak liyane ora bisa ngomong kang duwe nilai luwih kanggo sampeyan. • Kanggo saben konsesi sing sampeyan lakoni, njaluk bali. Contone, “Aku bakal menehi diskon yen sampeyan mbayar dhuwit sing luwih dhuwur.” • Nyedhiyakake alasan kanggo konsesi sing dijaluk supaya mitra bisa ngerti sebabe sampeyan takon. Contone, “Aku pengin diskon rega stiker supaya aku bisa mbayar pembayaran saben wulan. Sampeyan bakal entuk ngormati pihak liya yen sampeyan mbuktekaken sampeyan ora njaluk soko mung kanggo ndeleng yen sampeyan bisa njaluk iku. Sawetara ahli percaya yen sampeyan kudu nggawe konsesi pisanan. Kanthi njupuk inisiatif kanthi cara iki, sampeyan nahan kontrol liwat sing paling penting kanggo sampeyan. Pakar liyane rumangsa yen ngidini pihak liya nggawe konsesi pisanan sampeyan njupuk hadiah yen padha overbid. Pungkasan, sampeyan bakal ngembangake gaya sampeyan dhewe saka rembugan, nanging saiki pindhah karo apa ngrasa paling nyaman kanggo sampeyan. Taktik kayata iki (lan akeh liyane) bakal rembugan mengko ing buku iki. Elingi: Sukses Cilik Isih Sukses Nalika nyiapake tansah elinga yen sampeyan ora bisa kenek ngarep roto saben-saben sampeyan munggah ing piring. Kabeh apik negosiator ngerti, lan kabeh negosiator apik ngerti sing akeh single-menang cilik-bisa nambah nganti amba. menang liwat wektu. Dadi yen posisi negosiasi sampeyan ora kuwat, sampeyan bisa uga bisa entuk akeh sukses cilik, akeh kudu lan kepengin ing dhaftar Panjenengan, tanpa njaluk kabeh. Mangkene carane karya game. Entuk mobil sing tepat sing dikarepake, nanging kanthi rega \$ 500 liwat rega “goal”. Ora dina ala, kanggo paling wong. Martin Luther King Jr. ngandika sing paling apik: “Yen aku ora bisa nindakake perkara gedhe, aku bisa nindakake perkara cilik kanthi cara sing apik.” Sapa Dheweke, Apa sing Dibutuhake, Cara Operasi Pembicara umum sing berpengalaman bakal ngandhani

sampeyan salah siji sing paling akeh unsur penting saka proses preparation punika ngerti lan ngerti pamirsa . Kenging punapa? Iku prasaja. Yen sampeyan ngerti pamirsa, sampeyan bisa ngerti sing luwih apik nggoleki, apa sing dibutuhake saka lapangan sampeyan, lan pitakonan apa sing lagi ditindakake kamungkinan kanggo takon. Yen sampeyan menehi pirembagan babagan kesempatan pendidikan kanggo klompok environmentalists, sampeyan ora mikir padha arep pengin ngerti liyane babagan kursus lingkungan sing arep ditawakake? Mesthi bakal. Counterparty sampeyan, kaya sampeyan, bakal mlebu negosiasi karo dhaptar dhewe gol, kudu, lan kepinginan. Yen sampeyan ngerti dheweke, sampeyan bakal luwih siap kanggo ngatasi sing kudu lan kepinginan. Mesthine ana luwih sithik-bisa uga ora ana kejutan. Aku ora bisa cukup negesake pentinge ngerti sampeyan counterparty sadurunge sampeyan miwiti. Ngerti wong-wong mau PROFESIONAL lan PRIBADI Ana rong dimensi (biasane) kanggo ngerti counterparty. Pisanan, sampeyan kudu nyoba ngerti wong-wong mau minangka organisasi - apa bisnis, apa sing ditawakake, apa kekiyatan lan kelemahane, apa sing ndadekake dheweke sukses, apa ora. Kapindho, sampeyan kudu ngerti wong-wong ing counterparty-sing padha, peran apa padha ngawula ing organisasi, apa gaya negosiasi apa padha nggunakake. Riset Organisasi Sampeyan bisa nindakake riset babagan organisasi kanthi pirang-pirang cara: • Riset online. Tur cepet liwat situs web organisasi bakal menehi sampeyan duwe ide sing apik babagan produk lan kepiye posisine - rega, kualitas, layanan - lan kepiye bisnis karo pelanggan. • Ngomong karo pelanggan. Yen sampeyan duwe pelanggan sing padha, utawa sampeyan duwe “peer” pelanggan ing bisnis dhewe, aja ragu-ragu takon kanggo info liyane lan “scoop.” Yen sampeyan mbukak deli sudhut lan rembugan karo pangan-layanan supplier, takon liyane restaurant-operating peer kanggo pengaruh bab sing supplier. • Lumaku ing lawang-kiasan utawa secara harfiah. Sadurunge rembugan,

mbayar riko ing wong kanggo njaluk aran carane counterparty makaryakke. Yen sampeyan rembugan kanggo proyek paving, nyelehake ing salah siji saka liyane padha wis ing proses. Delengen carane padha bisa, apa padha nindakake. Yen ana wong sing kasedhiya, takon. Cara iki bisa menehi sampeyan titik rembugan nyata utawa mung menehi a luwih apik kanggo sapa (minangka organisasi) sampeyan lagi rembugan. Nliti Rakyat Strategi negosiasi dhasar sampeyan kudu dipotong supaya pas karo strategi lan gaya saka mungsuh rembugan Panjenengan. Yen sampeyan wis ndeleng counterparty sadurunge minangka individu, sinau gaya playing dheweke, lan sinau okehe babagan apa dheweke nandur modal wektu ing rembugan. Kanthi mriksa pihak liya latihan, prestasi, pendidikan, lan riwayat karya, contone, sampeyan bisa luwih apik pr dhiksi tumindake lan luwih siyap kanggo ngatasi.

Coba goleki spesifik babagan tujuane pihak liya ing awal-dadi sampeyan bisa nimbang pengaruh marang dheweke lan nyetel rencana game yen perlu. Sampeyan bisa nggunakake sawetara menit pisanan rapat kanggo ngrembug sawetara tujuan sing sampeyan gunakake lan sing ora sampeyan lakoni. Sinau sabisane babagan latar mburi pihak liya. Apa iki judule wong? Peran ing organisasi? Pengalaman? Apa jenis tawaran ora dheweke rembugan? Apa gaya negosiasi dheweke? Ing jaman informasi pamisah detik saiki, sampeyan bisa ngerteni luwih akeh babagan wong luwih cepet tinimbang sadurunge. Google, Facebook, LinkedIn, plus cara mawarni-warni kanggo jaringan ing dhewe, menehi akses menyang informasi ing lawan. Sampeyan bisa sinau akeh babagan karakter individu lan organisasi mung kanthi nggoleki ing web lan kanthi nutul menyang jaringan. Tansah Tansah Tab ing Kompetisi Iku meh dadi tanpa ngandika ing dina bisnis donya-lan utaman dina rembugan donya-sing ngerti apa kompetisi apa lan nganti iku bag yan penting saka preparation kanggo rembugan sembarang. Cukup - apa sing dadi kompetisi? Apa konsesi sing ditindakake lan ing ngendi dheweke tetep kuwat?Ing jaman informasi

saiki, bisa uga riset titik rembugan lan konsesi kanthi cepet lan gampang online. Nanging sampeyan uga pengin masang “kulit sepatu” sethitik - metu lan riset ing wong. Yen sampeyan mbukak restoran, mangan ing kompetisi sapisan (sampeyan mbokmenawa kesel mangan masak dhewe wae!). Temokake apa sing ditawakake pesaing sampeyan-rega, layanan, lan barang ora nyata-lan carane saben mbandhingake karo produk utawa layanan sampeyan dhewe. Ngerti sampeyan kompetisi counterparty uga-iki malah luwih penting. Yen sampeyan adol bahan kemasan menyang supplier elektronik, ngerti ora mung Panjenengan kompetisi ing industri packaging nanging uga kompetisi counterparty Panjenengan pasuryan ing bagean kang industri elektronik. Carane kang paket pesaing produk mereka? Tansah nindakake peer kompetitif sadurunge, sanajan sawetara bisa rampung ing “wektu nyata” sak rembugan yen sampeyan duwe Internet akses. Ngerti ALTERNATIF Panjenengan Pentinge BATNA (Alternatif Paling apik kanggo Kesepakatan Negosiasi)

Sampeyan ana ing tengah rembugan babagan tambahan kamar anyar. Dumadakan iku njupuk siji, lan sampeyan ora ing kabeh manawa contractor iki ing kaca sing padha kaya sampeyan. Mungkin dheweke ora ngerti apa sing sampeyan goleki, regane dhuwur banget utawa tanggal rampunge adoh banget. Dheweke katon ora siyap. Apa gawe sampeyan nindakake? Kepiye carane sampeyan nerusake negosiasi? Apa sampeyan, utawa kudu sampeyan, wis disiapake ing advance saka rembugan kanggo menehi hasil karo kamungkinan iki? Njaluk apa sing dikarepake-lan negosiasi maneh ing dalan-asring mbutuhake alternatif-Plan B lan bisa uga Rencana C kanggo apa sing bakal sampeyan lakoni yen Plan A ora nahan banyu. Ing kasus iki, Plan B bisa dadi proyek sing beda desain lan spek; Plan C bisa dadi kontraktor sing beda. alternatif kuwi, kang temenan kudu disiapake kanggo ing advance, do a saperangan saka iku: pisanan padha nyetel pangarepan kanggo apa sampeyan bisa njaluk; lan kapindho dheweke menehi chip tawar-menawar alternatif (“Inggih,

sampeyan ngerti, Kontraktor XYZ bisa nindakake iki dening Juni kanggo sewu dolar kurang “). Nduwe siji utawa sawetara alternatif tumindak minangka kunci kanggo negosiasi kasil; pancen bakal menehi kauntungan. Sampeyan kudu ngerti apa liyane counterparties kasedhiya kanggo nindakake bab sing padha, mung sing pengin ngerti bab kabeh toko sing nggawa definisi super-dhuwur kasebut TV kowe tresno.

Alternatif nyedhiyani sampeyan karo kapercayan kanggo nolak tawaran lan lumaku adoh saka rembugan yen sampeyan ora seneng karo cara iku arep. Alternatif bisa menehi sampeyan daya rembugan. Contone, bayangake yen mung ana siji dealer mobil ing kutha sampeyan, lan sampeyan butuh mobil. Sampeyan bakal kuciwa yen rembugan karo dealer mobil aja nganti kaya sing dikarepake. Sing bakul uga ngerti yen bisnise iku mung pilihan, lan kanthi mangkono kang ngemu kabeh daya, njupuk kauntungan lengkap saka kahanan kanthi ora menehi konsesi. Ing kahanan kaya mengkono, sampeyan pengin golek mobil alternatif kanggo toko utawa ngunjungi bakul ing kutha sabanjur -utawa ora toko ing kabeh (ora nindakake apa-apa alternatif apik ing akeh rembugan). Nggawe RENCANA BApa wae sing sampeyan rembugan, sampeyan kudu duwe paling ora siji Plan B sing minangka ono gunane minangka rencana asli-liyane gaweyan kanggo mindhah rembugan maju dadi konsesi prasaja lan sampeyan bisa uga ora puas karo asil yen Plan A gagal. Plan B kudu kasebut kanthi teliti, lestarekake ing asumsi sing bener Plan A. Jumlah riset sing padha, prodding, lan strategizing kudu kelakon supaya sampeyan bisa spring tengen maneh menyang tumindak yen Panjenengan rencana asli tiba liwat.

Alternatif sing luwih padhet sing ana ing sabuk sampeyan, luwih poise sampeyan bakal nuduhake ing ngarepe pihak liyane. Nggunakake Alternatif kanggo Advantage Panjenengan Temtunipun pihak liyane bakal nggawa pesawat saka alternatif kanggo meja. Iku mbayar kanggo mangerteni alternatif apa counterparty considering.

Nemokake apa opsi liyane counterparty wis diantrekake ngijini sampeyan kanggo

netepke kang tingkat kapercayan lan pengaruh ing rembugan. Yen dheweke ora duwe pilihan, utawa wong-wong sing sampeyan rumangsa ora kuwat, mula sampeyan duwe tangan ndhuwur. Sampeyan bisa uga duwe tangan ndhuwur kanggo nyopir kanggo sawetara konsesi-nanging maneh, elinga penting menang-menang lan sesambetan long-term yen sampeyan arep rembugan karo counterparty iki maneh. Elingi uga kowe bisa ora duwe alternatif apik wektu sabanjur watara. NGERTI BATNA Ing buku sing misuwur Tekan Ya (1991, direvisi 2011), Roger Fisher lan William Ury suggest arep menyang rembugan ora mung karo “garis ngisor” -the persetujuan minimal sampeyan gelem nampa-nanging uga karo penengah tingkat sukses ing atine. Sing tingkat penengah sukses dadi standar sing sampeyan ngukur lan mbandhingake asil pungkasan. Fisher lan Ury nyebutake standar penengah kasebut minangka Alternatif Paling apik kanggo a Agreement rembugan, utawa BATNA . Mangkene cara kerjane. Nalika sampeyan ngetik a rembugan, nyoba kanggo nggambarake garis ngisor, minangka kita wis diterangake. Sampeyan babagan kanggo rembugan kanggo mundhakaken, lan minimal sampeyan bakal nampa iku biaya dhasar urip nambah, ngomong, 2 persen. Iku dhasar sampeyan. Sampeyan bisa uga bakal ngrampungake jumlah kasebut yen sampeyan ora bisa entuk sing luwih apik. Tanpa alternatif sing wis ditemtokake, utawa tingkat intermediary acceptance, apa kedadeyan? Akeh negotiators mungkasi munggah dumunung ing ngisor iki minimal ditrima baris amarga iku mung bab padha ngerti manawa minangka standar pesawat lagi lunga liwat phase preparation. Nanging, Fisher lan Ury kanggo nyetel a BATNA - alternatif paling apik - minangka a guideline nalika sampeyan ngetik rembugan. Bisa dadi alternatif sing jelas, kaya Interviewing lan nampa tawaran kanggo proyek liyane sadurunge sampeyan ngetik ing rembugan. Utawa bisa uga dadi titik “ora mudhun” ing upah skala, asring karo sawetara tunjangan utawa entuk manfaat liyane (reimbursement kanggo parkir, kantor pribadi, utawa liya-liyane). A BATNA

ditetepake sajrone tahap persiapan. Sampeyan bisa netepake luwih saka siji alternatif yen sampeyan duwe wektu lan bandwidth kanggo nggawe macem-macem alternatif (siji kudu muncul minangka “paling apik”). Yen sampeyan duwe cetha mantep BATNA, sampeyan luwih kamungkinan kanggo dumunung kanggo iku - ora minimal ditrima asil. Sampeyan duwe soko luwih apik kanggo ngukur rembugan marang, lan ing akeh kasus bisa dadi chip tawar-menawar, kaya ing kasus proyek alternatif nawarake. Prep Cepet mungsuh Prep Lengkap Kaping pirang-pirang-aku bakal spekulasi-akehe, sampeyan ora duwe wektu kanggo nindakake persiapan lengkap sing sampeyan pikirake rembugan bisa mbutuhake. Sampeyan ora bakal duwe wektu kanggo riset alternatif, mbandhingake saingan, sinau babagan mitra sampeyan, lsp. Lan iki bener apa rembugan Komplek utawa diskusi karo Panjenengan putri rolas taun-lawas liwat bedtime. Sampeyan ora bakal duwe wektu kanggo njaluk kabeh crita. Ing kene, Prinsip Pareto - aturan 80-20 - ora ana jam sing luwih apik. Prinsip, kanthi prasaja, yaiku yen sampeyan nandur modal 20 persen wektu persiapan kanggo entuk 80 persen crita. Ing kantor, sampeyan bisa nggawe ringkesan survey rega, survey kompetitif, lan penilaian counterparty. Ing omah, sampeyan takon marang bocah sing umur rolas taun putri sawetara pitakonan “kok”. Go wide-nyoba kanggo njaluk paling sawetara informasi bab saben topik lan karakteristik sing bisa mengaruhi negosiasi. Banjur, yen sampeyan duwe wektu, bunder maneh lan tambahake liyane saingan, liyane titik rega, liyane layanan tambahan, liyane kawruh babagan counterparty. Ngembangake a presentasi inti, banjur ditambahake. Pendekatan sing dibunderak, iteratif, nambah-kaya-sampeyan-bisa nggawe sampeyan koyone luwih disiapake, lan sampeyan mbokmenawa bakal. Kaya ing akeh perkara ing bisnis lan urip - karya pinter, ora mung susah. PATEMU Dhewe Carane Nyiyapake Dina Show Rapat negosiasi bisnis digunakake kanggo kabeh kedadeyan ing lokasi fisik kaya a kamar konferensi utawa

kamar rapat, nang endi wae ing kantor utawa hotel, utawa sawetara panggonan ditetepake liyane. Dina iki, rembugan bisnis, lan paling pribadi rembugan, bisa kelakon meh ing ngendi wae, kapan-asring liwat email utawa dening telpon. Umume rembugan sing luwih penting direncanakake, nanging akeh sing bisa kedadeyan spontan, ing perjalanan, lan ing segmen (saperangan telpon lan a pertemuan, umpamane). Nanging lan ing ngendi wae negosiasi kasebut bakal ditindakake saka proses persiapan sampeyan. Kanthi rembugan ngrancang, ana kesempatan kanggo sawetara strategi lan kontrol rapat, kalebu panggonan, wektu, lan agenda. Kanthi unplanned utawa rembugan spontan, sampeyan isih bisa ngontrol rapat kanggo gelar (yen sampeyan pengin) kanthi mung nyatakake yen sampeyan ora bisa rembugan saiki-kok ora mengko ing a wektu lan panggonan persetujuan bebarengan? **PENGURUS AGENDA** Nyiyapake agenda kanggo rapat minangka salah sawijining cara kanggo ngontrol jangkah lan wektu patemon, lan mengkono bakal mbantu tetep fokus lan (muga-muga!) tetep kabeh wong ing trek uga. Agenda dhewe biasane rembugan karo lawan; nyatane, iki bisa dadi titik entri wigati kanggo rembugan. Ing agenda kudu ngidini kanggo nemokake, presentation saka alternatif, lan nggawe menehi hasil. Tumindak liyane, kayata riset luwih lanjut kanggo menehi hasil, bisa uga kudu ditindakake ditampung. Urutan agenda, presenter, topik, asil sing dikarepake, wektu sing diwenehake, lan “free” wektu lan malah ngilangi lan nedha awan kabeh unsur penting saka agenda. Agenda kudu ngarahake obrolan menyang tujuan sing dikarepake entuk. Iki bisa ditindakake kanthi ngatur alokasi wektu kanggo faktual presentasi, diskusi, lan nggawe asil sing dikarepake. Kanthi ngontrol agenda sampeyan ngontrol jangkah saka proses, lan proses bisa nerusake ing synch karo dislametak Panjenengan. Iku uga mbantu dadi moderator diskusi utawa pimpinan. Ing peran kuwi sampeyan bisa nyetel isi patemon lan format, asring ing wektu nyata, kanggo nggayuh apa sing arep digayuh. Agenda Luwih saka

Jadwal! Mikir ora ana gunane kanggo agenda ing rembugan cepet? Mikir maneh! Iku mbantu kanggo lay metu cepet-lan-reged agenda malah kanggo telpon prasaja utawa diskusi email. Iki ndadekake pihak liya setuju babagan apa adil punika, pinten wektu bakal ngginakaken ing saben topik, lan apa asil sing dikarepake, sanajan ing rembugan mung sawetara menit. Agenda mbantu supaya bisa tetep ing trek, lan mbantu sampeyan nyingkiri ninggalake item penting metu. Iku uga menehi sawetara kontrol liwat rapat lan Empu, rembugan. Tansah mikir babagan nyetel-lan ngontrol-agenda. NGERTI VENUE Akeh rembugan Komplek melu rapat kamar, presentations, lan rembugan. Minangka sampeyan bisa guess, sembarang risak utawa awkwardness ing Panjenengan pangiriman presentations Panjenengan, lan sembarang ambiguity ing kompilasi saka asil ing rembugan, bisa ngrugekake. Luwih elek, masalah kasebut bisa nggambarake kanti awon ing sampeyan lan weaken ajining diri minangka negotiator-malah kanggo sementara. Sampeyan kudu nyiapake ing advance kanggo nggawe manawa sampeyan ngerti carane kabeh peralatan audio-visual dianggo lan arep ing advance carane cathetan patemon lan kaputusan bakal dijupuk. Sampeyan bakal duwe taker cathetan? Notepad elektronik lan printer? Papan kertas putih gedhe ing easel? Temtokake ing ngarep-aja scramble nalika mitra sampeyan teka. Ngerti endi jedhing, ngerti sandhi Wi-Fi, atur apa wae komputer utawa peralatan proyeksi luwih dhisik yen sampeyan bisa; duwe acara siap tindak. Sampeyan uga entuk kredit ekstra kanggo mbantu mitra kerja sampeyan uga. Sampeyan bakal entuk kredit kanggo dadi pemain tim lan kanggo metu ahead ing rembugan ing kaluwihan-ora amarga padha ora bisa njaluk laptop kanggo synch karo Panjenengan proyektor. Ngerti ajang kanggo dhewe lan ngewangi counterparty njaluk melu bakal mbantu negosiasi saiki lan reputasi sampeyan kanggo jangka panjang. SIII Studi Kasus Produksi Filmografi Sampeyan presiden, CEO , lan CVO (Chief Video Officer) saka Filmographic Productions, perusahaan cilik (pancen,

mung sampeyan biasane) melu produksi video komersial utaman ing pasar lokal.

Sampeyan duwe sawetara helpers lan associates sampeyan kontrak karo ing basis minangka-needed, lan Panjenengan sadulur-ing-hukum, bapak tetep-ing-omah, mbantu saka wektu kanggo wektu karo karya administratif kanggo ngatur aktor lan panggonan lan kanggo ngowahi video. Sampeyan duwe sawetara supplier lan layanan liyane, kalebu agensi bakat lan a layanan helikopter ing pembuangan kanggo foto aerial, antara liya. Sampeyan nyoba kanggo ngamanake kesepakatan karo klien gedhe: Dewey lan Cheatum Associates, perusahaan layanan keuangan lokal. Dheweke pengin sampeyan ngasilake cendhak iklan lan video kanggo situs web sing memuji kabecikan layanan kasebut. Sampeyan pengin njaluk manggung biasa juicy njupuk iklan anyar saben sasi. Yen sampeyan entuk “eksklusif” kanggo proyek iki, tegese tambahan \$15,000 nganti \$20,000 bathi saben wulan, kang bakal dadi cara dawa menyang nggawe taun. Nanging sampeyan kudu rembugan sukses. Dadi, kaya sing wis kita sinau ing bab iki, tegese sampeyan kudu: 1. Nyetel gol sing apik. 2. Ngerti lan ngerti klien sampeyan. 3. Evaluasi alternatif lan konsesi supaya bisa ngamanake paling sethithik bagean saka bisnis kanggo sampeyan kanthi syarat sing cukup kanggo njaga bisnis sampeyan. 4. Disiapake kanggo dina rembugan. Ing ngisor iki ringkesan ringkes babagan proses pamikiran sing bisa sampeyan lakoni. Yen sampeyan nindakake iki kanggo nyata, iki bisa uga luwih rampung panginten metu lan nyathet, soko sampeyan bisa nindakake dhewe utawa karo partner utawa muni Papan liwat nedha bengi becik utawa refreshments. **SETTING GOAL SETTING** Tujuan utama: Njaluk kabeh bisnis; dadi produser video eksklusif Dewey kanggo pasar lokal sampeyan. Tujuan sekunder: Entuk bagean bisnis sing akeh, umpamane, saben wulan iklan mung. Mbangun sesambetan supaya padha bakal nelpon sampeyan kanggo gaw siji-wektu utawa ad hoc, b sik ora duwe aturan baku saka bisnis Sampeyan uga pengin padha teka kanggo sampeyan karo gagasan anyar kanggo

produksi kothak cendhak video kanggo bisnis sing. Tujuan regane: Njaluk bisnis ing kutha lan pasar liyane. Ngluwahi iku, sampeyan bisa ngarep-arep padha menehi saran layanan kanggo padha pelanggan lan klien nalika iku ndadekake pangert n.

KONSESI RENCANA lan ALTERNATIF Videografer duwe pirang-pirang konsesi negosiasi

sing kasedhiya. padha bisa kurban free conto, padha bisa menehi hak kanggo video utawa ora, padha bisa ngatur kanggo layanan lengkap, kalebu pilihan panggonan lan latihan aktor-utawa ora. Wektu produksi lan pangiriman minangka faktor penting liyane. A alternatif paling apik, utawa BATNA , bisa uga kanggo nggunakake personel ing video ing bank-bank tinimbang nyewa aktor profesional.

Bisa uga tegese video definisi tinggi. Bisa uga tegese partner karo perusahaan sing wis digunakake, yen perusahaan kasebut nggawa khusus kabisa kanggo meja sampeyan ora duwe lan kosok balene. Mikir gedhe ing kene-sampeyan kudu siap nggawe kesepakatan paket. Minangka pangareping negosiator (uga pangareping kabeh liyane), sampeyan kudu ngerti dinten wektu, gaweyan, lan biaya melu saben alternatif ing dhaftar Panjenengan. Apa riset sadurunge. Siapke dhaptar pilihan lan ngerti biaya saben siji, lan siyap mangsuli langsung nalika entuk pitakonan utawa krungu a tawaran competitive saka negotiator Dewey. Iku mbantu kanggo duwe menu kuwi saka layanan langsung ing laptop utawa piranti liyane. Iku uga mbantu-lan iki bisa uga rampung online-supaya bisa mriksa sawetara conto layanan sing dikirim menyang liyane klien. “Kanggo ABC lan Associates, Aku X, Y, lan Z kanggo \$abcd. . .” cepet, loropaken, lan rembugan efektif tegese duwe kabeh tokoh iki ing Panjenengan pucuk driji. **KETAHUI KLIEN** Sampeyan Telusuri klien saka ndhuwur nganti ngisor - struktur perusahaan, sadurunge upaya iklan lan situs web, lan individu sing melu (liwat Google, LinkedIn, Facebook, lan sumber liyane). Mirsani iklan lan video ing situs web kanggo kutha sampeyan lan kutha liyane sing bisa ditindakake bisnis; njaluk an idea saka apa padha seneng. Takon

pitakonan kanggo mangerteni sing luwih lengkap babagan struktur organisasi.

Kepiye keputusan digawe? Apa manajer lokal mutusake foto layanan, utawa ana tim marketing perusahaan sing nelpon? Sawise sampeyan njaluk proyek, sapa sing bakal kerja karo sampeyan? Sampeyan bakal duwe hubungan beda yen sampeyan lagi nggarap wong ing seni grafis mungsuh departemen marketing, utawa karo manajer operasi utawa direktur iklan utawa webmaster. Sinau kabeh iku sampeyan bisa babagan aturan internal kanggo toko layanan marketing. SIAPKAN RAPAT Ngerti venue. Apa sampeyan duwe akses Internet sak rembugan, supaya sampeyan bisa njupuk lan nuduhake conto gambar video utawa layanan video sadurunge prices? Apa sampeyan bisa nuduhake conto sampeyan kanthi efektif? Bakal ana a proyektor sing bisa nyambung menyang laptop? Sampeyan bisa mriksa kanggo mesthekake yen sambungan laptop-proyektor dianggo bener sadurunge rembugan? Pitakonan lan kerangka konsep iki dirancang mung kanggo njaluk sampeyan diwiwiti. Minangka sampeyan bisa mbayangno, tataran “nyiapake” bisa cukup jero, lan bisa uga mbutuhake wektu akeh. Nanging elinga-negosiator sing disiapake duwe kauntungan gedhe liwat negotiator unprepared. Kanthi persiapan sing tepat, bakal akeh “take” crita iki.

Bab 4 Rembugan Gaya lan Kapribaden-Panjenengan lan duweke Ing Bab 3 aku nandheske gagasan babagan persiapan sing wiyar kanggo negosiasi apa wae, nyakup kabeh saka gol, kudu, lan kepinginan kanggo rincian produk, rega, lan malang competitive, kabeh cara kanggo ngerti counterparty lan ajang rembugan. Tampilan sing wiyar iki ngandhani apa sing kudu disiapake; kaya sampeyan nyedhaki rembugan, sampeyan bakal pengin nyilem menyang rinci wilayah iki minangka wektu lan akses kanggo informasi ijin. Nalika sampeyan nyoba “ndeleng asil,” sampeyan kudu ngerti yen salah sawijining kunci variabel punika gaya rembugan saka counterparty-utaman utama juru wicoro saka counterparty. Dinamika interpersonal antarane sampeyan lan anggota tim sampeyan-lan pimpinan lan anggota lawan

tim-bisa duwe akeh apa karo kasil final. Bab iki babagan “ndeleng” gaya negosiasi sing kudu sampeyan lakoni (lan pangerten dhewe, aja lali), lan banjur njaluk nangani carane gaya sampeyan bolong lan carane nglawan beda gaya. Cukup, lenga lan banyu ing meja rembugan ora bakal nggawa persetujuan menang-menang paling. Ing bab iki aku bakal nliti seluk beluk pitu rembugan beda gaya, menehi sawetara kaweruh tambahan menyang rembugan pribadi-bangunan pamblokiran saka gaya rembugan-lan banjur rampung karo ringkesan carane menehi hasil kanthi gaya lan kapribaden kang angel.

KENAPA GAYA PENTING?

Negosiator iku wong, lan wong iku beda. Nalika sampeyan miwiti internalisasi dhasar negosiasi (kenapa rembugan, apa sing kudu ditindakake rembugan kanggo, carane menehi lan njupuk, lan carane nyiyapake) sampeyan uga kudu tetep ing pikiran bisa penting liyane saka teka-teki. Salah sijine yaiku wong. Ora ketompo apa rembugan bab, ing mburi dina, sampeyan rembugan karo wong. Negosiator teka saka kabeh lapisan urip-kabeh pribadine, kabeh pengalaman, lan kabeh gaya. Dheweke bisa dadi negosiator profesional utawa negosiasi profesional (elinga bedane?). Padha bisa dadi wong kaya sampeyan, nanging kakehan padha ora kaya sampeyan ing kabeh! Bagéyan saka proses preparation melu pangerten lan pangling gaya rembugan beda, gaya pribadine, lan personas sampeyan bakal nemokake ing rembugan donya. Ora mung sampeyan bakal nemoni gaya kasebut, nanging sampeyan bakal paling akeh kamungkinan nganggo siji utawa luwih saka wong-wong mau dhewe, gumantung ing kahanan, Panjenengan tujuan, lan pribadine dhewe. Ing donya cepet-rembugan dina, sampeyan bisa kudu ngenali gaya kasebut kanthi cepet lan nglakoni kanthi relatif tegese ora pribadi, yaiku ora kanthi komunikasi langsung. Ing ngisor iki aku bakal nemtokake pitung “gaya” rembugan umum sing kerep ditemokake tengen meja rembugan, salah siji sing kamungkinan nggambarak sampeyan uga! Yen wong iku “intimidator,” sampeyan bisa ngenali liwat kontak dhisikan? Ing luwih cepet

sampeyan bisa, luwih apik. INTIMIDATOR Nggawe Sampeyan Off Balance Intimidator memangsa emosi. Dheweke nggunakake taktik sing bisa uga ora adil sampeyan, amarga padha nyoba kanggo njaga sampeyan matiimbangan lan nyegah saka mikir cetha. Dheweke pengin sampeyan rumangsa yen negosiasi kasebut pribadi-lan yen ana dadi salah iku salah sampeyan. Dheweke nggawe sampeyan pertahanan lan nyoba misahake sampeyan saka awakmu rasional. Dheweke ngarep-arep ego sing rusak bakal nyegah sampeyan looking obyektif ing rembugan minangka unfolds. Apa iki perang psikologis? Sampeyan nang! Intimidator njupuk kauntungan saka Panjenengan sisih manungsa, fokus kurang ing aspek bisnis apa sing nyoba kanggo ngrampungake lan liyane ing sisih pribadi. Dheweke ngarep-arep sampeyan bakal nindakake apa wae - menehi apa-kanggo ngupaya tentrem lan golekimbangan ing rembugan, malah yen tegese sisih sampeyan kudu cede lemah. Dheweke ngarep-arep sampeyan ora bakal entuk keseimbangan maneh; sing sampeyan menehi panjaluk mung supaya sampeyan bisa rampung karo tahap kesepakatan iki. Elingi: kesepakatan sing ditindakake kanthi stres lan tekanan bisa uga dadi masalah. SIFAT-SIFAT sing bisa dingerteni

Yen mitra sampeyan bengok-bengok utawa nggepuk ajin utawa nggepuk kertas meja, sampeyan ndeleng intimidator ing tumindak. Wong-wong iki banter, ngomong cepet, nggawe gerakan cepet-cepet, lan asring nggunakake profanity kanggo nggawe titik. padha ngganggu terus. Maneh, lagi nyoba kanggo njaluk sampeyan fokus ing antics, kanggo nyegah sampeyan mikir kanthi cetha, kanggo ngganggu sampeyan lan nyebabake sampeyan ilang Sepur pikiran, utaman nalika padha ora kaya apa sing lagi krungu utawa lagi ora entuk dalane. Padha pengin sampeyan mlumpat saka mode negotiator nyoto kanggo “wong pleaser“ mode, kanggo mlumpat saka njaluk apa sing pengin placating padha kabutuhan. Aja menyang kana! Intimidator bakal nggawe panjaluk, dudu saran utawa panjaluk. tinimbang nampa yen sampeyan ngusulake solusi sing bisa digunakake kanggo sampeyan loro, padha bakal pitutur marang

kowe sing lagi moyoki dening tawaran apa kurang saka persis apa padha nuntut ing Panggonan pisanan. Dheweke bisa uga wiwit nguwuh maneh lan malah uncalan metu sawetara expletives kanggo drama ekstra. Intimidator nyurung sampeyan lan nyoba medeni utawa ngganggu sampeyan kanthi ancaman. Dheweke bisa ngancam bakal mbatalake kabeh negosiasi utawa nggawa wong liya manajemen ndhuwur utawa mbatalake bisnise kabeh. Cukup asring iki tindak tanduk iku nggetak; sampeyan kudu nangani wong-wong mau miturut. Elinga yen ora kabeh intimidator banter lan blustery. Sawetara bisa njupuk pendekatan sepi, shrewdly manipulating sampeyan karo lagi wae ditepungi durung penetrating insolence. Ploye bisa uga dikirim luwih akeh liwat awak basa tinimbang antagonisme verbal. Condescending dening alam, padha ngerti carane nyusup ing ngisor kulit kanthi mung ndeleng, gerakan tangan, utawa kedhip mripat. padha bisa uga ora meden-medeni sampeyan karo taktik medeni kurang ajar nanging bisa uga tumindak kaya-kaya adoh ing ndhuwur sampeyan ing kabeh cara. Apa wae pendekatan kasebut, intimidator bisa uga ngreksa bisnis sampeyan pangert n. Nanging nalika ana intimidator uga ngormati wong sampeyan-awas! Nglawan Intimidator Cara sing paling apik kanggo mbela marang intimidator yaiku supaya ora mandheg nganti levele. Tetep tenang, fokus, lan kontrol. Nalika intimidator wiwit munggah swarane, njaga nada sing padha. Nuduhake ora emosi apa wae lan terus babagan bisnis sampeyan nuduhake yen sampeyan ora bakal njupuk umpan. Sampeyan a profesional, lan tujuan sampeyan kanggo nggayuh persetujuan, ora kanggo gelut. Ngatasi Intimidator ing Politik Presiden Ing pungkasan 2016, taktik “arep babagan bisnis sampeyan” jelas ditampilake ing debat presiden pisanan musim gugur 2016 kampanye. Donald Trump ranted, nuduhake emosi, lan malah mameraken ngganggu lan basa awak kadhangkala agresif lan posisi tataran kanggo counterparty kang, Hillary Clinton. Nanging dheweke ora nggegirisi, lan dheweke mung nerusake bisnise. Sing entuk ing kulit,

lan dheweke nuduhake luwih akeh prilaku sing-sing ninggalake kesan negatif ing pamirsa lan nyebabake dheweke, kaya apa wae liyane, kanggo “ilang” sing debat pisanan. Nalika kita ketemu metu saka asil Pemilu, countermending intimidator uga ora tansah menang ing pungkasan. Nanging, munggah ing ndhuwur bluster bisa mbantu sampeyan metu ing dalan. Aja mbengok utawa nganggo basa kasar. Sing mung escalates konflik lan njupuk sampeyan adoh saka masalah ing tangan. Nanging, tetep tenang, fokus, lan mlebu kontrol. Supaya keterlibatan emosi lan bisa kanggo njaluk fokus maneh ing masalah ing tangan. Takon pitakonan mbukak-rampung supaya ora disapu resik mati karo prasaja wangsulane ya-lan-ora. Tujuan sampeyan yaiku kanggo meksa mitra sampeyan ngomong babagan masalah kasebut, alasan nyata sampeyan lagi ana ing kono. Ing mengkono intimidator bisa kelangan mudhun lan ling sing ora muter game kang. Yen dheweke nyoba medeni sampeyan kanthi ngancam bakal metu saka negosiasi kabeh, nyoba kanggo aran metu carane serius ancaman iki. Nawakake sawetara nonkritik konsesi-utawa takon titik kothong apa plans apa yen narik metu. Tujuane yaiku kanggo nelpon nggetak kang. Yen dheweke ninggalake meja minangka taktik intimidasi, elinga dheweke mbokmenawa bakal bali yen posisi rembugan ngalangi kanggo miwiti-lan dheweke bakal luwih ringkih minangka asil saka nggetak. Iku gamble ing sisih nanging siji mbokmenawa worth njupuk kanggo neutralize intimidasi. Kaya ing kasus paling rembugan musna ora nguntungke utawa ora nyaman, iku mbantu kanggo njupuk wektu-out kanggo regroup lan kelangan emosi. Sampeyan bakal kelangan dhewe, lan sampeyan kamungkinan kanggo nyuda gludhug mungsuh, utaman yen iku a ploy ing Panggonan pisanan. Sampeyan bisa uga takon marang titik kosong, kanggo nyegerake, “Yagene kowe nesu lan angel diajak guneman? Kita bisa nindakake iki luwih cepet lan luwih efektif yen kita mung nyekel dh w minangka witjaksono lan duwe obrolan sing produktif.” Kaya sing sampeyan duga, taktik iki bisa digunakake ing loro-lorone rembugan bisnis lan

pribadi. **PUNGGUNG PANGGIH** Positif, Gratis-lan Ora Tulus Kaya intimidator, sing luwih fokus marang emosi tinimbang fakta lan logika. Bentenipun: flatterer nemu pribadi dening rembugan kanthi ucapan sing positif nanging ora tulus.

Ide, sepisan maneh, kanggo njaluk emosi nanggepi, deflect sampeyan saka kasunyatan, lan uncalan sampeyan matiimbangan. The flatterer beroperasi miturut asumsi (biasane bener) sing saben wong seneng nampa pujian, mula dheweke bakal nggedhekake ego sampeyan. Sampeyan bisa krungu komentar positif glowingly babagan gaya bisnis, produk, Panjenengan tim, perusahaan, utawa malah katon pribadi. Nalika mobil salesperson ngandhani carane apik sampeyan katon nyopir ing mobil tartamtu, njupuk ing pujian karo gandum saka uyah. Titik ego stroking iki kanggo mr ntahak kanggo sisih emosi, kanggo menehi sampeyan raos palsu kasunyatan, malah raos palsu keamanan. Umpamane, wong sing ngumbar bisa nyoba kanggo nggawe sampeyan percaya yen sampeyan duwe tangan ndhuwur-yen sampeyan “menang” rembugan-dadi apa ora “menehi kita break” lan kurban sawetara suntingan konsesi? SIFAT-SIFAT sing bisa dingerteni Wiwit flatterer nyoba kanggo nerjemahake rembugan luwih pribadi saka profesional, sampeyan bisa ndeleng akeh eseman lan muji langsung saka bat. Sajrone negosiasi, mitra sampeyan bisa uga ujar kaya mangkene, “I ngerti aku ora bisa narik siji liwat ing sampeyan, Amanda, pramila aku menehi kanggo sampeyan langsung wae.” Pangarep-arep iku sampeyan bakal dadi flattered ing pangenalan saka pakar sampeyan, skills rembugan pengalamane sing bakal bask ing kamulyan, dadi marem, lan wekasanipun ilang pinggiran ing rembugan. Tansah Mripat ing pasuryan Amarga pujian sing ekstrem minangka wujud ora jujur, anane bisa dadi indikator sing apik babagan apa sing liyane party plans kanggo nepaki sisih nyang-nyangan. Coba kenal pola wicara lan ekspresi rai nalika pernyataan sing apik-apik digawe-lan mbandhingake pola kasebut karo apa sing sampeyan deleng nalika pasangan setuju karo salah

siji panjalukmu. Aja ngremehake kemampuan basa awak, ekspresi rai, lan wicara kanggo ngandhani apa sing sejatine arep ing. Nalika pihak liyane nguripake sampeyan menyang subyek utama diskusi, iku dadi tantangan kanggo tetep fokus ing rincian masalah sing sampeyan gunakake babagan. Iku gampang kanggo disedot menyang kabeh flattery, ora kanggo sebutno penake, basa nonconfrontational. Kita kabeh seneng krungu bab-bab sing apik babagan awake dhewe. Nanging sampeyan kudu fokus ing tujuan kanggo rembugan, yaiku kanggo entuk bisnis (utawa pribadi) gol ing pendekatan menang-menang-ora duwe ego stroked. Nglawan Penyanjung Langkah pisanan lan paling jelas yaiku ngenali flattery lan ndeleng apa punika. Sing ngelem, kaya intimidator, iku ahli ngetutake emosi sampeyan. Pendekatan kasebut ora mung gaya nanging minangka pakulinan. Pendekatan sampeyan kudu dadi padha karo intimidator: Pangalihan fokus bali menyang masalah ing tangan. mandeg lan pangalihan obrolan, malah miwiti njupuk cathetan, minangka nuduhake ing counterparty sampeyan tegese bisnis. Tetep tenang, nglirowakake pujian, lan aja nganti gawe frustrasi sampeyan. Pangalihan kanthi takon pitakonan mbukak-rampung sing meksa Panjenengan counterparty kanggo pirembaran bab rincian rembugan.

Taktik pertahanan liyane yaiku ngganti nada swara dadi salah siji saka total indifference. Aja nggunakake inflections utawa interject pribadine sembarang menyang wicara. Yen sampeyan nggambarake gambar baja lan tanpa emosi marang pihak liya lan ora gelem nanggapi Dhiskusi manis, dheweke pungkasanipun bakal ling sing lagi ora succumbing kanggo dheweke taktik. Taktik liyane yaiku melu pihak katelu, salah siji sing ana ing negosiasi utawa digawa menyang tugas. Bisa melu manajer utawa ahli teknis bantuan-iku njupuk fokus mati lan sepisan maneh pangalihan rembugan menyang fakta lan asil. Nalika sampeyan dipuja dening salesman mobil, wektune nggawa bojo utawa anak sing wis diwasa kanggo nyebarake pujian. Ing bisnis, nggawa ing pihak liya, utamane manajer utawa panguwasa

liyane, bakal mbantu. Kejabi ngeculke flattery sampeyan metu saka trek, sing paling ala sing bisa ditindakake yaiku wangsul sanjungan. Aja menyang kana. Yen sampeyan nindakake, dheweke ngubungake sampeyan dadi siji admiration kompak lan mbukak lawang kanggo liyane flattery lan malah kurang serius rembugan. Aja mrana.

PENGANGKANG Piandel liwat Pesona? Sampeyan wis mesthi ngalami iki sadurunge-yen ora ing urip bisnis, mesthi ing urip pribadi. Penggoda nindakake sihir kanthi pesona. Dheweke nglukis gambar sing sampurna kanggo sampeyan lan nggambarake kabeh sing dikarepake krungu. Nanging setan ana ing rincian-nalika sampeyan miwiti kanggo neliti, khayalan kaya gaib ilang. Gambar becik sampeyan wis ing atine, siji sing sampeyan bisa uga mung nggawe konsesi, ilang nalika sampeyan nemokake rincian liyane. Sampeyan bakal entuk kertu kredit anyar kanggo entuk tawaran khusus lan 10 persen mati ing sistem home theater? Muni kaya idea apik lan konsesi becik ing bagean saka pengecer elektronik. Miturut kabeh penampilan, iku menehi hasil win-win. Mung sawise padha nelpon sampeyan munggah ing ndhaftar sampeyan nemokake sing balen teka sawise kasunyatan minangka nyimpen Kupon kredit sing kudu digunakake kanggo toko mergo tinimbang nglamar menyang toko teater ngarep. Ing salesperson / negotiator digawe diskon bag an tengah saka menehi hasil, mung kanggo narik karpet metu saka ngisor sampeyan. Sampeyan padha seduced. SIFAT-SIFAT sing bisa dingerteni Penggoda iku licik lan kadhangkala ora etis, lan dheweke bakal menehi tawaran sing menarik lan konsesi kanggo sampeyan ing saindhenging proses rembugan. Sawise dheweke duwe sampeyan kecanthol, dheweke bakal nggegirisi sampeyan kanthi ngandhani apa sing pengin dirungokake - asring setengah- bebener. “Sampeyan bakal entuk diskon 10 persen“ - nanging dudu diskon, iki minangka kredit kanggo toko sabanjur . Sanalika sampeyan nggawe prasetya, kang nunjuk kanggo nggoleki print, lan menehi hasil tenan kurban wiwit muncul. Penggoda bisa nyalahake “sistem“ ing mburine.

Sampeyan bakal krungu alesan kaya, “Dokumen kasebut isih dirampungake,”
“Manajerku durung menehi wewenang,” utawa “Aku nggenteni krungu saka
pengacaraku.” Kesepakatan kasebut bisa dicepetake-utawa kalem mudhun - kanggo
nggayuh tujuane. Dheweke bisa nyepetake supaya sampeyan metu saka toko sadurunge
sampeyan sok dong mirsani; utawa dheweke bisa alon-alon kanthi ngganggu sampeyan
karo wong liya rincian, telpon utawa kontingensi supaya sepisan maneh, sampeyan
ora sok dong mirsani owah-owahan ing janji. Nalika counterparty misale jek
sengaja nyepetake utawa alon mudhun, katon metu. Nglawan Penggoda Nglindhungi
dhewe saka seducer iku prasaja: Aja menehi hasil. Nggawe seducing titik katon
ora penting utawa ora relevan: “Aku isih arep mbayar dhuwit.” Yen iku kasep lan
persetujuan wis digawe, revisit rembugan lan njaluk a panguwasa sing luwih
dhuwur melu - pengacara utawa manajer utawa wong liya. Malah ancaman kanggo
nindakake sing bisa neutralize counterparty. Dheweke bisa mbatalake seducing
unsur (s) ing dhewe. Yen sampeyan wis ngenali pratandha ing awal, mung
ninggalake rembugan lan golek alternatif liyane. Riset bisa dadi kanca paling
apik ing kene. Luwih akeh sampeyan ngerteni babagan pesta kasebut sampeyan bakal
menehi hasil karo ing rembugan, sing luwih apik kasempatan kanggo ngenali a
seducer awal lan tetep metu saka dalan. Yen sampeyan lagi blanja kanggo
elektronik, kanggo contone, review saka situs web bakul utawa loncat karo muter
awak liwat iklan saben minggu circular bisa pitunjuk sampeyan babagan jinis
tawaran sing bisa dirungokake babagan dodolan rantai. Yen sampeyan mutusake
kanggo terus rembugan karo seducer, mesthine bakal dilaporake saben rincian
perjanjian sing digawe. Takon akeh pitakonan. Ngerti apa sampeyan entuk lan
carane sampeyan entuk. kanyatan neutralize seducer, minangka padha nindakake
akeh jinis negotiators liyane sing mr ntahak kanggo emosi. Njupuk cathetan
ngendi cocok. Iku ngidini seducer ngerti sampeyan lagi mbayar manungsa wa

kanggo saben tembung. Pungkasane, dadi mamang. A skeptisisme sehat sethitik tau babras ing sembarang rembugan. PUNGGUH Nggawe Angle Guilt Sanajan sing ngeluh ora ngapusi lan ora adil kaya rembugan liyane pribadine dijamin nganti saiki, dheweke isih bisa ngrusak rembugan. Ing complainer biasane negotiator insecure-utawa master ing ploy-sing pancen pengin dirungokake lan dimangerteni. Sawise dheweke wis ngomong, iki counterparty dadi luwih wajar lan luwih nyenengake kanggo nggarap. SIFAT-SIFAT sing bisa dingerteni Complainers sukses nalika nggawe sampeyan rumangsa ala babagan apa sing sampeyan takon utawa apa sing perlu utawa pengin metu saka rembugan. Dheweke nggawe rasa bersalah, menehi motivasi sampeyan kanggo moderat panjaluk sampeyan supaya tetep seneng. Pengadu kadhangkala bisa ditemokake minangka negosiator posisional, ora menang. menang negotiators (ndeleng Bab 2). Iki amarga dheweke ora katon katon kepungkur kabutuhane dhewe. Dheweke bisa uga katon ora gelem ngalih saka jabatane, nanging pancene lagi looking for sampeyan teka munggah karo menehi hasil sing ndadekake wong-wong mau ora sambat maneh. Sampeyan bisa uga krungu pratelan kaya, “Kepiye sampeyan bisa ngarepake aku menehi gratis garansi yen sampeyan wis njaluk diskon?” utawa “Sampeyan ora ngerti carane larang produksi kanggo nggawe jinis owah-owahan sing sampeyan takon kanggo,” utawa “Aku bakal dipecat yen aku nawakake sampeyan iku kesepakatan.” Yen sampeyan ngrungokake kanthi tliti, ana sing nangis kanggo pitulungan ing ukara kasebut. Nalika complainers miwiti statements karo “Carane sampeyan bisa” lan “Sampeyan ora duwe idea,” dheweke pancene pengin sampeyan mundur sethithik lan nulungi dheweke. Padha bisa njupuk kekirangan sing dirasakake - yen ploy bisa ditindakake - lan ngowahi dadi kekuatan, mangkono menehi munggah kurang saka padha digunakake bisa duwe. Counteracting ing Complainer Sampeyan butuh kuping sing apik lan ati sing empati kanggo njaga tukang sambat. Yen sampeyan nangani kahanan kanthi sabar lan

pangerten sing tepat, sampeyan bakal bisa ngatasi fluff lan posisi sing katon.

Sampeyan banjur bisa mbantu dheweke ngerti yen menang-menang bisa uga katon, sing bisa uga ngilangi rasa wedi lan keluhan. Dheweke pengin pangerten sampeyan, lan mbok menawa sampeyan bisa menehi dheweke sawetara tanpa menehi adoh toko.

Aja Mung Ngrungokake-Ngrungokake Aktif! Ora preduli negosiasi, lan ora preduli gaya negosiator, tugas sampeyan ora mung dadi ana, krungu, utawa malah pasif ngrungokake. Sampeyan kudu ngrungokake kanthi aktif . Paraphrase sawetara saka counterparty poin-poin penting kanggo nuduhake empati lan pangerten sing bener babagan kahanane. Yen sampeyan nindakake obrolan liwat email, mbaleni bagean saka email nalika balesan kanggo nuduhake sampeyan wis maca lan mangertos ing pesen kabeh. Ngrungokake aktif utaman efektif karo complainer, nanging bisa uga ing kabeh mlaku rembugan urip. Yen sampeyan ngrungokake kanthi aktif, dheweke bakal luwih seneng ngrungokake sampeyan kanthi aktif. Sampeyan bakal nemokake sing win-win luwih gampang. Sanalika wong sing ngeluh wiwit ngucapake keprihatinan, rungokake. Krungu saben tembung padha ngomong, lan kasurung kanggo ngomong liyane. manthuk, nggawe kontak mripat, lan nggunakake sadurunge nyeret tangan supaya ngerti yen sampeyan lagi ngrungokake. Rungokake kanthi aktif, ujar, “Aku ndeleng“ utawa “Iku dingerteni“ minangka pengakuan lisan. Sawise kabeh ayo metu, beban diangkat lan mitra bakal santai. Paling kamungkinan dheweke bakal muter uga menyang kabutuhan sampeyan supaya keluhan lan masalah negatif bisa dirampungake. Sawise sampeyan wis rampung ngrungokake sudut pandang sing ngeluh, takon liyane pitakonan kanggo alon bali menyang rincian rembugan. Sampeyan bisa uga nawakake konsesi, sing cilik sing disimpen mengko, utawa sing sampeyan bisa mbayar dadi fleksibel karo. Tampilake complainers sing ndeleng titik lan bakal nggawe gaweyan kanggo nggawe rembugan sukses kanggo loro-lorone lan sampeyan-menang-menang. ANG ARGUER Kanggo Tresna Konflik Ora mangu sampeyan

wis mesthi ngalami gaya negosiator iki ing pribadi urip yen ora urip bisnis.

Arguer punika counterparty sing misale jek tresna ing konflik, berkembang ing disagreement-lan ngendi ora ana konflik utawa ora setuju, dheweke nggawe siji mung amarga ana zona nyaman! Apa sing bakal sampeyan deleng yaiku argumen sing terus-terusan karo poin-poin utama diskusi- lan / utawa luwih subtly, nitpick ajeg lan unrelenting saka cilik. Sawetara arguers bisa miwiti metu tenang lan accommodating lan banjur pindhah menyang mode argumentative midstream ing rembugan. KARAKTERISTIK sing bisa dimangerteni Arguer bisa gampang dideleng kanthi debat sing tetep lan ora dikarepake masalah lan panjalukan. Bener, negosiasi bisa dadi debat bolak-balik kanggo entuk alternatif saben wong bisa setuju. Nanging dadi bantahan nalika entuk banter lan / utawa nitpicky lan nalika siji sisih utawa liyane mekso kanggo menang. Arguer debat lan nitpick luwih saka perlu; bakal katon kaya padha duwe alasan misahake sing penting karo sing ora. Padha lay akeh bantahan ing barang sing ora penting ing sikilmu.

Nglawan Arguer Arguer bisa nyerang saben gerakan sampeyan menyang kemajuan, ngarep-arep bisa mandheg rembugan lan tuku wektu liyane kanggo kasus, utawa kanggo mbuktekaken kemampuan kanggo menang soko. Gunakake agenda sing digawe sadurunge rapat kanggo ngelingake yen sampeyan lagi ing jadwal lan pengin tetep kanggo nutupi kabeh. Nglirowakake tanpa tujuan argumentasi kanthi nanggapi mung sing penting. Nalika bantahan dominasi, takon counterparty kanggo nerangake badhan utama saka argumentasi. Fokusake kanggo ngrampungake masalah kasebut dhisik, nanging ora ana gunane argumen sing bisa muncul ing dalan. Iku gampang kanggo njaluk supaya kejiret munggah nyoba kanggo menang cilik, musuhan sepele sing Jeksa Agung bisa ngetokake nyata ing tangan asring lostalong dalan.

Sawetara arguer mbantah minangka sarana gangguan, ngarep-arep sampeyan bakal ora sengaja menehi apa-apa; liyane nindakake cara iki metu saka perlu kanggo skor

minangka akeh kamenangan sabisa, gedhe utawa cilik. Cukup takon dhewe: Apa Aku pengin dadi bener, utawa aku pengin menang? Asring sampeyan bisa nindakake loro.

Nanging ing akeh kahanan, kang tengen ing beyo menang wekasanipun tegese menang ing perang nanging kalah perang. Kaya gaya negosiasi liyane sing kuwat, tetep karo fakta sampeyan, ora nggatekake banding kanggo emosi sampeyan, lan nelpon wektu metu ing ngendi sampeyan mikir bisa mbantu. Yen pancene dadi ala, menehi saran marang mitra yen “prekara ora bisa digunakake” lan sampeyan bisa uga dipeksa ninggalake rembugan. Ndhuwur kabeh, aja dadi arguer dhewe; sing mung bakal dipakani geni. SI Bser Mulet-utawa Nglirwakake-Bebener Ngapusi, ngapusi, ngapusi. Cilik putih goroh. Setengah bebener. Kasunyatan sing diwutahake.

Exaggerations. Ingkar janji. Kabeh dianggep ora mbebayani amarga - uga - iki bisnis, bener? Iku menarik carane proses sade soko (utawa marketing soko utawa iklan soko) ketoke empowers kita kabeh (paling kita tho) kanggo embellish bebener-sanajan mung sethitik. Kita pengin nggawe produk kita, kita layanan, perusahaan kita muni luwih apik tinimbang kompetisi. We menehi dh w ing latitude kanggo pratelan, “We are the best” sanajan ora ana bukti sing kuat efek. A BS er ing rembugan babagan bebener (utawa ing kasus paling awon, nglirwakake kabeh) kanggo entuk apa sing dikarepake. Sampeyan bisa ndeleng iki liwat “ngapusi” pribadi detektor.” Sampeyan bisa uga sok dong mirsani mata shifty, swara rusak (utawa swara ekstra tenan) lan rumangsa ana sing ora bener.

Apa dheweke ngandika misale jek luwih apa sampeyan pengin krungu saka bebener; iku mung ora lulus test mambu. KARAKTERISTIK sing bisa dimangerteni Diasah saka pengalaman, ing bisnis lan urip pribadi, kita kabeh duwe pribadine dhewe BS detektor. Nalika soko katon apik banget kanggo dadi bener, iku biasane.

Statements unsupported dening kasunyatan utawa didhukung liyane dening pomp lan ebullience saka kasunyatan iku hadiah mati. Jumlah gedhe saka superlatif bisa

uga tip sampeyan mati-paling, paling apik, paling murah. Mundhut kontak mripat, owah-owahan ing a pola wicara, lan nervousness umum kabeh bisa nuduhake goroh utawa exaggeration. Iku bener sing sawetara exaggeration lan hyperbole nerangake karo bisnis wilayah, utamane karo wilayah abu-abu sing angel didhukung kanthi fakta. Kita pikiran kathah Lebokake watara produk kita dhewe minangka paling apik, lan nalika kita pindhah menyang sade utawa evangelizing mode awake dhewe, iku alam kanggo pengin wong liya ing kita bandwagon. “Kita paling ayu ing dalan” ora goroh, iku masalah pangadilan-nanging yen sampeyan krungu akeh banget statements kuwi, katon metu. Counteracting BSer Cara paling apik kanggo counteract BS er kanggo nelpon dheweke metu dening takon dheweke kanggo ndhukung statements dheweke. Aja isin babagan iki-mung nyatakake yen entuk kanyatan penting kanggo sampeyan duwe kapercayan sing tepat ing rembugan. Yen sampeyan nelpon metu kasunyatan sing bola-bali, sampeyan bakal nggawe cetha yen sampeyan menyang gaya lan ploy- utaman yen sampeyan nemokake dheweke wis bola-bali salah kasunyatan. Ing BS er nyoba kanggo njupuk kontrol rapat lan njaluk tangan ndhuwur dening ide fabricating kanggo sampeyan ngulu. Yen sampeyan ngulu kakehan untruths lan exaggerations, sampeyan mbukak lawang kanggo liyane lan liyane. Iku kedadayan kabeh wektu ing bisnis lan donya pribadi. Di eling-eling, BS mung dianggo nalika sampeyan percaya bae. Saran prasaja: aja. Ayo mitra sampeyan ngerti yen sampeyan lagi menyang sembarang goroh, sampeyan bakal ngupaya bebener sanajan iku ora nyaman, lan yen dheweke terus mbengkongaken bebener, sampeyan bakal mangkat saka rembugan. Sampeyan ora duwe wektu kanggo iki. Paling kabeh, aja mlebu BS modus dhewe. Nglawan geni mung nganggo geni ndadekake geni luwih gedhe. Saben wong bakal diobong pungkasané. Jujur iku sing paling apik kawicaksanan-tansah. PIKIR LOGIS Analisis Paralisis Pamikir logis, mesthi, bisa cukup cukup kanggo nggarap. Nanging, ing sawetara kasus padha kathah overanalyze

masalah lan linger ing wong dawa banget. padha asring nitpick lan nggawa munggah TC Terms bener sing bisa ngakoni nanging ora mesthi setuju karo. Yen sampeyan ora setuju, dheweke mriksa alasan sampeyan. Yen sampeyan setuju, sing nyengkuyung wong-wong mau kanggo nlihi liyane. Masalah utama karo pemikir logis yaiku liwat konstanta iki pitakonan rincian padha nggawe akeh apa sing kudu “parkir” diskusi sing sidetrack rembugan. (Aku nyebut iki diskusi “parkir”. amarga lagi jenis sing kudu kelakon ing akhir parkir nalika sampeyan kabeh rampung karo diskusi utama lan nyiapake kanggo njaluk ing mobil lan lunga.) Tantangan iku kanggo tetep fokus lan supaya pindhah menyang suket kanggo overanalyze masalah cilik. Sing jarene, kabeh nanging negosiator sing paling rinci-sabar biasane seneng kerja karo pemikir logis. Padha wawasan lan ora main game pikiran emosi kanggo nyoba kanggo njaluk sampeyan metu saka mesthi. Padha bisa derail sampeyan liwat analisis lan panjalukan kanggo rinci, nanging iki bagéan asli saka alam sing, ora rembugan taktik. Yen sampeyan gawe marem kabutuhan kanggo rinci, menang-menang dadi luwih gampang. KARAKTERISTIK sing bisa dimangerteni Pemikir logis babagan fakta lan tokoh. Paling sing alamiah mamang, lan paling akeh takon. Padha nandheske rinci. Pitakonan bisa uga katon sembrono utawa jejere titik kanggo sampeyan, nanging padha ora kanggo pikiran logis lawan. Pemikir logis nyoba nggawe kesimpulan, nguji validitas pratelan lan pratelan sampeyan, mbusak sing ora akurat, lan evaluasi informasi. Kadhangkala sampeyan bisa nemoni mitra sing dudu pemikir logis nanging sing nggunakake pitakonan kuat lan analisis kanggo njaluk sampeyan mati imbalan utawa kanggo “filibuster” menehi hasil kang ora pengin. Biasane sampeyan bisa ngerteni taktik iki kanthi ora sopan saka pitakonan lan apa dheweke katon ngrungokake utawa mangsuli wangsulanmu. Nglawan Pemikir Logis Cara sing paling apik kanggo ngatasi pemikir logis yaiku nggawe saben statement kanthi jelas lan gawe saben munggah dening

riset swara. Aja nggunakake jargon utawa statistik lan fakta sampeyan ora bisa ndhukung. Elinga yen saben wong sing takon ora makarya gaya pemikir logis saka rembugan-sampeyan bakal tokoh metu dening terus-terusan saka pitakonan, tingkat rinci, lan carane wong sing takon kanggo nanggapi jawaban. Yen dheweke katon nganalisa fakta lan jawaban sampeyan kanggo pitakon, dheweke cocog karo cetakan pemikir logis. Sejatine sampeyan pengin nyoba kanggo muter game kang. Marem kabutuhan kanggo informasi. Dadi pemikir logis dhewe-takon akeh pitakonan dhewe lan njaluk fakta kanggo gawe serep pratelan. Pemikir logis bakal nanggapi kanthi apik. Nanging ing wektu sing padha, iku apike kanggo nganggep Kepemimpinan patemon, sopan tetep ing trek lan metu saka suket, lan tetep agenda lan pokok menang-menang deal ngarep lan tengah. Aja ragu-ragu kanggo ngaso nalika samubarang dadi metu saka trek. Sampeyan bisa ngrembug sawetara rincian nagging sak break Panjenengan, nanging bali siap kanggo ngrembug topik substantif ing agenda Panjenengan.

NEGOTIATING PERSONALITIS Deep Down Konco Gaya Rembugan Supaya

aduh ing bab iki, kita wis rembugan rembugan gaya - kang, ora kaget, iku fungsi saka pribadine individu. Ing bagean iki kita bakal misahake gaya kasebut kanggo nemokake blok bangunan tartamtu saka negosiator pribadine - unsur inti saka pribadine sing dadi bag an saka wong gaya negosiasi. Gaya negosiasi dipilih lan dikembangake dening individu sing nyebarake dheweke, nalika rembugan kapribaden iku bawaan; padha alam lan biasane bagean sing ora bisa diowahi saka wong liya. Kaya sampeyan bisa ngenali rembugan a gaya lan menahi hasil karo liwat meja, sampeyan uga bisa sinau kanggo ngenali pribadine. Bagean iki bakal mbantu sampeyan nindakake. Bersenjata karo kawruh iki, sampeyan bisa nggawe a Priksa dhaptar cara kanggo ngatasi kapribaden sing beda-beda. Bagian iki uga bakal mbantu sampeyan luwih ngerti pribadine rembugan dhewe. Akhire, evaluasi pribadine rembugan counterparty Panjenengan sak phase preparation, yen bisa,

bakal nggawe rembugan luwih efektif. Aku bakal nutupi enem pribadine negosiasi:

Agresif / Dominasi, Pasif/Tunduk, Logis/Analitik, Ramah/Kolaboratif,

Evasive/Uncooperative, lan Expressive/Komunikatif. Kaya sing sampeyan duga, bisa

negotiator kanggo ngetokne luwih saka siji saka pribadine iki. AGRESIF /

DOMINATING Sampeyan ora mangu urusan karo pribadine agresif. Kepribadian iki

motivasi dening daya lan pengaruh, lan manifests dhewe ing menowo ngisor sipat:

- Nuntut • Meksa • Bosok • Self-centered • Ngontrol • Defensif • Kompetitif •

terus-terusan • Pecandu kekuwatan (seneng kekuwatan lan ngajeni wong sing duwe

kekuwatan) • Meksa • Tantangan • Disdainful saka kekurangan • Ora sopan • Dendam

- Gampang nesu • dominan • Intimidating • Kekarepan • Sukses • ora sabar • Sing

pinter • sinau cepet Carane Padha Operate Wong sing nduweni kepribadian “sopir“

sing agresif / dominan cenderung ngomong kanthi cepet lan tumindak cepet.

Dheweke ora pengin nglampahi wektu liyane karo sampeyan tinimbang sing

dibutuhake. Padha biasane sibuk; padha ngrembaka ing lingkungan kerja kanthi

cepat. Nyiapake kanggo rembugan karo wong-wong mau tegese sampeyan kudu duwe

kabeh kasunyatan supaya sadurunge, lan siyap kanggo diskusi cepet. Sabaripun

cekak pasokan; padha bakal rush sampeyan bebarengan saben kasempatan padha

njaluk. Kanggo an agresif / dominan individu, rembugan dadi kabeh babagan

kontrol cantik cepet. Minangka negosiator, jinis pribadine agresif pengin menang

sabisa lan menehi minangka sethitik sabisa. Kamenangan minangka tujuan utama,

lan dheweke wis biasa njupuk cara dhewe. Dheweke bisa nganggo gaya negosiasi

posisional, peduli sethitik kanggo carane beya ing menehi hasil. Nalika padha

ora njaluk cara, padha bisa dadi gelisah lan malah luwih angel ditangani. Muter

Pertahanan “Nglawan geni nganggo geni“ bisa uga dadi salah sawijining taktik

pertahanan. Utawa sampeyan bisa nyoba alon dheweke mudhun kanthi keren, kalem,

lan prakara. Manut sumur- agenda kabentuk uga bisa bantuan. Nguripake lantai

kanggo wong liya ing kamar utawa ing telpon bisa bantuan, banget. Dadi keren,
 muter kanthi mantep, nyegah respon emosional, lan tetep ing kanyatan lan mantra
 menang-menang. **PASIF/PASUR** Kepribadian iki minangka kebalikan saka pribadine
 agresif / dominan. Negosiator pasif / manut cenderung nuduhake karakteristik ing
 ngisor iki: • Apik, grapyak • Dianggep • Ora aman • Ora kepenak karo konflik •
 Wedi ora disenengi • Sensitif • Isin • Introvert • pamiyarsa apik • Loner •
 Tenang • Reserved • Aja dadi pusat perhatian • Luwih seneng kerja dhewe utawa
 karo sawetara wong tinimbang ing kelompok • Manut • Sepi Carane Padha Operate
 Negosiator pasif / manut biasane luwih fokus kanggo nyenengake wong liya wong
 tinimbang ing mekanika rembugan dhewe. Padha asring dijupuk kauntungan saka;
 nanging awas. Iku gampang kanggo misinterpret iki atribut-an serigala agresif
 bisa manggon ing sandhangan wedhus! Pancen manut negosiator pengin wong liya
 seneng. Dheweke bakal nindakake apa wae kanggo nggawe partai liyane seneng,
 sanajan tegese menehi konsesi ekstra utawa ngidini pihak liya nolak ing salah
 sawijining. Padha uga cocog kanggo rembugan win-win, nanging bisa uga kepekso
 kanggo nyerah banget banget awal. Kapribaden manut jarang ngontrol rembugan.
 Padha ora kaya limelight, lan padha luwih nyaman tindakake saka anjog. padha ora
 pengin nimbulak lam utawa ngganggu katentreman, supaya padha arang ngomong metu
 saka giliran utawa nyuarakake pikirane lan panemune. Watch Out kanggo
 Pasif-Aggressives Minangka varian saka prilaku manut, sampeyan bisa uga dealing
 karo prilaku pasif-agresif, ngendi tenang, sopan, utawa malah reticent prilaku
 topeng pemanggih luwih agresif ing lumahing. Kelakuan kaya ngono, mbok menawa
 wiwitane kabiji minangka prilaku pushover, bisa bali kanggo cokotan sampeyan
 mengko ing rembugan utawa sawise rembugan. Bisa angel ditemokake. Salah
 sawijining taktik kanggo nemokake prilaku pasif-agresif yaiku nggawe tugas
 cilik, panjaluk, utawa mbukak masalah ing negosiasi. Ayo mitra mitra njupuk item

kanggo riset utawa mutusake sajrone rapat kasebut lan laporan maneh sadurunge pungkasan. Dheweke biasane bakal nampa item kasebut kanthi sopan utawa kanthi respon sing sithik. Nalika dheweke bali menyang sampeyan, evaluasi agresivitas tanggapane. Yen dheweke ora ngrampungake sampeyan njaluk kabeh, utawa nindakake soko sing beda saka apa sing sampeyan takon, dheweke mbokmenawa tiba ing pasif-kamp agresif. Muter Pertahanan Ora nimbali dibutuhake, kajaba kanggo varian pasif-agresif nyatet ing sidebar. Nalika sampeyan ndeleng prilaku pasif-agresif, pindhah menyang agresif mode pertahanan-kelet kanggo agenda, kasunyatan, lan tujuan umum saka rembugan. Aja menehi ing prilaku iki. Sampeyan bisa uga kudu bisa kanggo tarik metu kabutuhan bener utawa agenda saka a pasif / negotiator manut. Kerja keras kanggo njaga hubungan kasebut sampeyan bisa njaluk diundang maneh kanggo rembugan sakteruse. Sanajan sampeyan bisa uga digodha kanggo njupuk kauntungan saka pasif / counterparty manut, nolak mengkono - menang-menang njaga hubungan lan kesempatan rembugan ing mangsa ngarep. LOGIKA/ANALISIS Kapribaden analitis cenderung nuduhake sipat ing ngisor iki: • Nggoleki • Kuwatir • Mistrusting • Fact-checker • Pemikir • Diatur • Disiapake • Pamikir • Tansah awal utawa ing wektu • Malah-keeled • Ngembangake informasi • Pepet karo rincian • Njupuk wektu karo pancasan • Insensitive • Logis • Adil • Teguh • Kritis

Negosiator logis/analitis kudu duwe kabeh fakta, rincian, lan informasi bab rembugan. Dheweke seneng persiapan sing lengkap lan ora pengin cepet-cepet maju. Carane Padha Operate Analyzers seneng ngrampungake masalah lan golek pangerten sing luwih jero babagan apa sing ditindakake wis ngerti. Dheweke minangka prestasi lan duwe rasa prestasi sing kuat- sing luwih penting kanggo wong-wong mau saka daya ing rembugan. Nyatane, padha ngupaya entuk daya liwat kawruh lan prestasi, ora liwat pameran saka kapribaden utawa hierarki lan kredensial. Nyana kapribaden logis / analitis lumaku menyang kamar patemon bersenjata kanthi data

lan fakta. Sajrone diskusi sampeyan bisa uga aran kaya sampeyan lagi cedhak ditliti, kaya-kaya ana ing mikroskop. Counterparty nggoleki kasalahan lan inconsistencies ing presentation Panjenengan. Iki bisa uga katon minangka overcritical, nanging analyzers logis biasane ngupaya comfort ing panutup kabeh dhasar sadurunge nggawe a kaputusan. Sampeyan kudu nyiapake kanthi ngerti fakta lan siap riset mau ing fly yen perlu. Muter Pertahanan Iku prasaja-disiapake. Yen bisa, duwe dokumentasi kanggo gawe serep bahan sampeyan. Grafik, grafik, slide, lan laporan sing wis diiapake bisa mbantu. aja nggetak, ngluwihi bebener, miringake kasunyatan, utawa ngomong setengah bener-sampeyan bisa uga ditemokake. Siapke kanggo nyoba. Coba nulungi mitra sampeyan supaya entuk kanyatan bebarengan, nggawe kesimpulan, lan nggawe keputusan (bisa uga mbutuhake pitulungan pungkasan!). Meksa Sithik Bisa Lumaku Negosiator logis / analitis asring njupuk wektu suwe kanggo nggawe keputusan. Padha cenderung rada ora aman karo kasunyatan sing padha duwe; padha rumangsa yen ana siji unsur liyane sing kudu ditliti. Coba reassure wong, lan wulu ing push sethitik utawa loro sadawane dalan kanggo bantuan wong-wong mau njaluk liwat analisis lan bisa menyang cedhak. Ditinggalake dhewe, dheweke bisa uga ora bakal nindakake Sing paling kita senengi - negosiator sing ramah lan kolaboratif - gampang kanggo ngenali: • Adil • Sopan • Empati • Dianggep • Ngapresiasi • Pangerten • Jujur • Tactful • Anget • Ramah • Sukses • Open-minded • Resourceful • Ikhlas • Sabar • Keprigelan umum kanggo wong liya • Kemampuan kanggo nggunakake teknik pamikiran kreatif • Fleksibel • Sensitif • Sabar • Karakter lan integritas Negosiator sing ramah / kolaborator kasebut nduweni prinsip sing dibutuhake kanggo nggayuh solusi win-win. Dheweke ngerti yen negosiasi dudu perang. Luwih iku kesempatan kanggo nggayuh sukses bebarengan karo jumlah paling saka resistance lan negativitas. Carane Padha Operate Kolaborator prihatin karo nggarap asil kanthi cepet lan

kanthi persetujuan saben wong. Dheweke pengin mbangun kapercayan lan berkembang sesambetan padhet kanggo masa depan. Dheweke nyoba sinau sabisane babagan mitrane lan tujuane supaya asil sing dikarepake bisa digayuh. Sampeyan lagi beruntung nalika rembugan karo kolaborator. Sampeyan bakal ngenali eseman anget lan prewangan grapyak. Dheweke ngrungokake lan ngrungokake kanthi apik. Nanging aja dadi diapusi-negosiator iki duwe pangert n bisnis ngengkel lan, ing mburi dina, panggonan pentinge tugas ndhuwur sampeyan lan ndhuwur sesambetan. Padha bener profesional. Wolf liyane? Sadurung aku njl ntr hak pribadine pasif-agresif. Sikap sing tenang lan sopan bisa uga salah tumindak manut.

Kadhangkala, sanajan, iki minangka serigala ing sandhangan wedhus, amarga kepribadian sing sepi iki agitate kanggo ngrusak rembugan utawa ngliwakake panjalukan lan persetujuan arang-arang mudhun dalan. Serigala sing padha bisa nganggo penyamaran pribadine sing ramah lan kohesif. Serigala iki nggenteni nganti sampeyan dadi nyaman - ugi nyaman-lan banjur pounces. Yen sampeyan wis menyang dealer mobil, kemungkinan sampeyan wis ndeleng prilaku iki ing tumindak. Padha nuduhake sampeyan watara, supaya sampeyan test drive mobil, njawab kabeh pitakonan Panjenengan; dheweke kanca sing paling apik. Banjur dumadakan mbukak laci lan njupuk kontrak dodolan wangun lan miwiti ngomong pembayaran saben wulan-dadi luwih kanggo comfort! Prilaku kaya iki kolaboratif menyang titik. Lan ing titik ngendi sampeyan njaluk di sedot ing, mercon rembugan diwiwiti. Aja oversold ing a counterparty katon loropaken lan sifat kolaboratif. Muter Pertahanan Ora ana pertahanan sing dibutuhake - kajaba kanggo mesthekake yen prilaku kasebut asli, ora dipeksa. Kanggo nguji iki, sampeyan bisa uga njaluk panjaluk sing ora wajar kanggo ndeleng carane dheweke menehi hasil karo. Yen dumadakan dadi confrontational, banjur “Kolaborator“ mbokmenawa dudu pribadine sejatine. Jujur ing lakumu kanthi negosiator sing ramah / kolaboratif supaya

mitra sampeyan bisa ndeleng sampeyan uga kolaboratif. EVASIVE / ora kooperatif

Sawetara negosiator bakal katon wegah rembugan utawa malah ana ing kono.

Negosiator iki cenderung nuduhake karakteristik ing ngisor iki: • Ora aman •

Wedi • Ati-ati • Play aman • Aja seneng konfrontasi • Introvert • Pemalu • Tenang

• Reserved • Procrastinator • Nonresponsive • Kadhemen • pesimis • Gampang isin

• Ora peduli Negosiator evasive / uncooperative nangani masalah-utawa

wong-dening disregarding wong kabeh. Iku ora padha ora pengin sukses; padha uga

ora ngerti carane utawa wegah kanggo njaluk metu metu saka disinterest utawa

kekirangan. Sawetara bisa uga asu ajag nganggo sandhangan wedhus, muter pasif-

kertu agresif kanggo njaluk apa padha arep dening ora menehi apa sing arep sak

diskusi. Carane Padha Operate Negosiator evasive / uncooperative ngupaya kanggo

keno rembugan tanpa kelangan. Padha bisa pribadi insecure utawa uga ora aran

disiapake utawa ngerti babagan topik sing dirembug. Lack kerjasama lan kasepen

kanggo wong-wong mau Techniques kaslametan supaya ora ngomong apa-apa sing bisa

ora kepenak utawa ngrusak posisine. Utawa, sepisan maneh, iku bisa dadi bag an

saka ploy a kanggo entuk kontrol liwat prilaku pasif-agresif. Gampang frustrasi

karo jinis negosiasi iki amarga dheweke cenderung nundha diskusi lan kanggo

nahan utawa tundha informasi kritis. Masalah dadi ora dirampungake; sampeyan

bisa uga rumangsa ora ana sing ditindakake. Komunikasi bisa rusak utawa dadi

tegang. Muter Pertahanan Tipe pribadine iki angel; sampeyan kudu diagnosa sabab.

Yen sopir iku insecurity, nyoba kanggo tarik negotiator metu saka Nihan dening

sik njongko metu kanggo wong lan kanthi mbantu dheweke ngatasi rasa wedine. Yen

mitra sampeyan duwe pasif-agresif cenderung, fokus ing perlu kanggo njaluk tugas

rampung lan nggawe sawetara kalonggaran kanggo nawakake sawetara pangert n saka

kontrol. Aja mbatalake utawa nahan informasi dhewe; sing mung tansah siklus lan

bisa nundha ing salawas-lawase rawuh ing kasil kasil.EKSPRESIF/KOMUNIKATIF

Negosiator ekspresif nuduhake sipat ing ngisor iki: • Playful • Spontan •

Energetik • Dhiskusi • Sociable • nengsemake • Self-melu • A “wong wong” • Bukak

• Gampang disambi • Jangka manungsa wa cendhak • Semangat • Mikir kanthi banter

• Extroverted • Kaya dadi pusat perhatian • Kekarepan • Ora pamiyarsa apik •

Kaya kanggo reassured Negosiator ekspresif / komunikatif umume banget animasi

lan ngirim sikap seneng-seneng ing paling kahanan. Padha seneng karo karyane, ngidam manungsa wa , lan berkembang ing rapport. Padha arep njaluk rembugan rampung, aran kaya padha menang, lan pracaya wis nglipur sampeyan ing dalan.

Carane Padha Operate Saliyane dadi kanca anyar sing paling apik, ekspresif /

komunikatif negotiators ngupaya kanggo njaluk paling metu saka menehi hasil

kanthi nggunakake skills sosial lan optimisme. Dadi, dheweke bisa njupuk dhewe

nalika sampeyan ora setuju utawa nolak saka tawaran sing. Diskusi cenderung

fokus ing wong-wong mau, kadhangkala luwih akeh tinimbang topik kang rembugan,

lan respon lan manungsa wa -uga Panjenengan kekarepan kanggo nindakake

samubarang cara - iku ganjarane. Tinimbang nindakake bisnis kanthi nada sing

rata, kaya bisnis, negosiator ekspresif / komunikatif ngowahi negosiasi dadi

fungsi sosial. Dheweke bisa mlumpat saka siji topik menyang topik sabanjure lan

bisa uga angel dijuluk. item tartamtu. Kadhangkala dheweke bisa uga ora ngidini

sampeyan entuk tembung kanthi edgewise. Muter Pertahanan Cara paling apik kanggo

nggarap negosiator ekspresif / komunikatif yaiku ngidini wong-wong mau kanggo

nindakake bab sing, paling ing wiwitan. Iki mbantu sampeyan mbangun rapport.

Banjur, coba njaga negosiasi kanthi tugas kanthi pitakonan sing tepat wektu lan

fokus ing agenda. Aja nganti padha mlumpat, lan aja nganti akeh banget sliramu.

Aja banget dikonsumsi dening pesona. Nangani Pribadi sing Susah Ayo diadhepi -

kita ora akur karo kabeh wong, lan sawetara wong sing kudu ditangani mung rub

kita cara salah. Apa sing bisa ditindakake yen sampeyan ora cocog karo mitra

sampeyan? Pendekatan sing paling apik-lan aku wis kasebut kaping pirang-pirang ing bagean Playing Defense-yaiku nyoba nglirowakake aspek karu saka pribadine utawa gaya counterparty. Yen dheweke banter lan agresif, aja nanggapi; kelet kanggo bisnis lan tingkat normal aplomb kanggo kahanan. Yen dheweke nyingkiri lan pasif- agresif, ora njupuk umpan. Kapindho, lan gegandhengan - tetep bisnis. Fokus ing tugas ing tangan, ing masalah, ora wong. Kelet kanggo kasunyatan, tetep agenda. Iki minangka bagean kenapa penting banget kanggo teka disiapake karo kasunyatan lan agenda. Pungkasan, gunakake jam kanthi efektif. Njupuk wektu-out kanggo ngumpulake maneh utawa kanggo nyuda ketegangan. Sampeyan bisa nggunakake sing break saka meja rembugan kanggo netepake sawetara rapport informal karo counterparty supaya minangka kanggo nyuda sawetara beda sampeyan (sing asring luwih gampang ditindakake ing kahanan sing luwih ramah lan kurang tekanan). Ing ngisor iki-lan aku ora bisa kaku cukup-iku preparation.

Visualisasi rembugan, kalebu Panjenengan nanggapi pribadine angel sing bisa sampeyan temoni. Lan disiapake kanggo misahake wong saka masalah. Bab 5 Toolkit Taktis: Teknik, Trik, lan Ploys of ing Negotiator Experienced Dadi urusan limang menit utawa limang dina, sampeyan lagi ing tahap pungkasan kanggo nyiapake rembugan. Sampeyan wis nutupi kabeh dhasar saka preparation-visualisasi ing asil, nyiapake fakta, lan antisipasi gaya lan taktik sampeyan lawan. Strategis, sampeyan siyap. Saiki, minangka tahap pungkasan saka persiapan sampeyan, wektune kanggo mriksa taktik toolkit. Kepiye carane sampeyan bakal nyiyapake lan nggawe poin penting? Bab iki nyidiki taktik dina-saka-pertunjukan, tips, trik, main peran, lan liya-liyane ploys dirancang kanggo ngiyataken posisi ing meja. Alat taktis iki— umume padha bosok ing prinsip ekonomi prilaku-ngiyataken Panjenengan posisi, asring dening nggawe respon emosi subtle lan overrides ing sisih saka counterparty Panjenengan. Ngunakake alat kasebut bakal dadi alam liyane kaya

sampeyan dadi negosiator sing luwih berpengalaman. Aku bakal nuduhake limang ploys taktik tartamtu, ngiring dening taktik liyane umum saran kanggo nangani kahanan tartamtu kayata ora siyap (akeh kedadeyan ing donya sing cepet banget saiki!) lan apa sing kudu ditindakake yen posisi sampeyan ora kuwat. Aku uga kudu Elinga yen taktik taktik iki kudu digunakake kanthi moderat. Subtle paling apik - sampeyan ora pengin entuk reputasi minangka negosiator manipulatif. Ide punika kanggo ngapusi tanpa mitra sampeyan ngerti. Pungkasan, taktik kasebut ditampilake - kaya liyane ing buku iki - supaya sampeyan bisa ndeleng dheweke teka dalammu uga.

TAKTIK—ING KONTEKS Trik Perdagangan lan Kapan Gunakake Taktik

over-the-table kaya sing bakal dakkandhakake biasane ditindakake- utawa dikenali-ing wektu nyata. Nalika sampeyan duwe wektu kanggo nyiapake sadurunge, lan nalika kahanan tartamtu alamiah nelpon sawetara taktik iki, utaman ing donya cepet-dileksanakke dina iku malah luwih penting kanggo ngenali lan menehi hasil karo taktik lan ploys iki ing wektu nyata. Sampeyan ora bakal duwe akeh wektu kanggo njelasno; rodo, sampeyan bakal kudu ngerti jinis rembugan lan taktik sing supaya uga sampeyan bisa instinctively ngenali mau lagi dumadi liwat Papan. Sajrone a rembugan, sampeyan ora sinau picer utawa njupuk laku batting-sampeyan munggah ing piring kanggo nyata. Jujur-lku babagan Win-Win Kaya sing wis kasebut sadurunge, rembugan sing paling apik yaiku menang-menang-sampeyan entuk apa sing dikarepake, entuk apa sing dikarepake; loro-lorone lunga adoh karo hubungan apik sing ngidini kanggo luwih efektif sabanjure rembugan. Mesthi, ing pindho menang ora tansah bisa-sawetara menehi hasil dadi luwih mupangati kanggo siji pihak saka liyane. Nanging ing saindhenging, tansah mbayar kanggo tetep ing ngarep lan jujur ??sabisa. Sampeyan kudu ngupayakake supaya ora dadi “negosiator jahat“. Ya, kaya sing diwulang nalika diwasa - kejujuran iku sing paling apik kawicaksanan. Ora apa-apa kanggo

nggunakake taktik taktik, nanging aja ngapusi. Iku bakal nyusul sampeyan, kaya sing ditindakake nalika isih enom. Sampeyan bisa entuk keuntungan sedhela, nanging ing jangka panjang bakal ngrusak reputasi sampeyan lan nggawe luwih akeh angel kanggo sampeyan nindakake bisnis. Saiki, menyang limang taktik taktik. COP apik - COP BAD Gampang diakoni ing pirang-pirang kasus, taktik polisi sing apik-ala iku kadhangkala- tampilan nglipur wong loro ing tim padha muter peran ngelawan ing upaya kanggo molak pemahaman counterparty saka acara lan ngontrol sing emosi. Polisi sing ala iku ora sarujuk - pikirane angel, ora masuk akal, mungkin jengkel lan nesu. Pulisi sing apik, ing tangan liyane, tenang lan mbiyantu, sing nggawe perdamaian utawa kolaborator sing bisa nyritakake pribadine sing abrasif. kanggo ease munggah sethitik, malah nggawe roso kesengsem ngewangi sampeyan. Mesthi sampeyan wis ndeleng taktik iki sadurunge TV utawa ing film. Polisi sing ala interrogasi tersangka pembunuhan kanthi njerit, ngancam, lan bullying. Banjur polisi ala badaai metu saka kamar interrogasi mung kanggo diganti dening apik polisi sing kekancan karo tersangka kanthi menehi rokok, apikan, lan janji kanggo mbantu dheweke metu saka kahanan yen dheweke mung bakal mbukak ing ngendi pembunuhan kasebut gegaman iku utawa ing ngendi mayit dikubur. Polisi sing apik lan polisi sing ala ing setelan bisnis lan pribadi Ing setelan bisnis, polisi ala bisa nyopir tawar-menawar utawa nyetel kanggo-ketemu rega, nalika polisi apik bisa suggest konsesi rega utawa a konsesi ing aspek liyane saka kesepakatan kayata layanan utawa pangiriman. Salah sijine dalan, pulisi apik katon entheng ing sisih sampeyan, nyoba kanggo mundur polisi ala. Iku kroso apik lan Appeals favorably kanggo kita emosi. Ekonom prilaku duwe dawa nyatet kita cenderung kanggo nampa tawaran yen rega sing luwih dhuwur, utawa decoy, ditampilake. Iki amarga kita rumangsa entuk kesepakatan sing luwih apik amarga wis nyingkiri “Elek“ siji maju dening polisi ala. Sampeyan bisa uga

wis nyekseni ploy iki ing dealer mobil. Penjual bakal muter polisi apik nalika manager kang, sing tau katon, muter polisi ala sing ora bakal ngidini salesperson nggawe apa wae konsesi. Penjual bakal bali lan bali menyang kantor manager lan tansah bali ngandika wis nindakake kabeh dheweke bisa entuk apa sing dikarepake, nanging manajer ora gelem. Pungkasane, dheweke entuk soko saka manager, utawa menehi sampeyan sing diklaim “ing meja” minangka sih. Sampeyan bungah amarga dheweke kerja kanggo sampeyan, entuk sampeyan perk khusus ora kasedhiya liwat polisi ala. Sampeyan matur nuwun salesman profusely lan toko mobil. Sampeyan bisa ndeleng iki ing mbalikke-manager iku polisi apik, nalika ngarep- wong baris, ing kasus iki salesperson, “diwatesi” dening aturan, bakul kawicaksanan, utawa sawetara kuwi. Manager teka kanggo ngluwari. Sampeyan seneng, malah sanadyan sampeyan mbokmenawa mbayar soko nyedhaki apa salesperson wanted saka sampeyan bakal seneng. Ing kluwarga, sampeyan bisa ndeleng tumindake polisi-polisi sing apik, utaman nalika anak rembugan karo tuwane. Bapak iku wong kang tangguh, Ibu teka kanggo ngluwari-utawa kosok balene. Nempatake Pulisi sing Apik - Pulisi sing Elek Sampeyan bisa ndeleng manawa taktik iki biasane disengaja lan direncanakake sadurunge minangka seperangkat peran tim, sanajan bisa muncul kanthi spontan minangka syarat sing dibutuhake. Sampeyan lan anggota tim bisa dadi polisi sing apik lan peran polisi sing ala alami yen sampeyan wis nindakake sadurunge. Pulisi sing apik-polisi ala kerjane paling apik nalika tim anggota wis makarya metu garis hard polisi ala lan konsesi polisi apik ing maju. Nanging maneh, iki bisa kedadeyan kanthi alami ing meja lan bisa uga dadi cara efektif nggunakake break sajrone pulisi apik teka ing nulung. Counteracting Good Cop-Bad Cop Ploy Nalika sampeyan nemoni duo dinamis iki sajrone negosiasi, polisi ala bakal nyoba kanggo meden-medeni sampeyan lan mesthi bakal nolak saben tawaran sampeyan nggawe-mbok menawa malah liwat prilaku animasi utawa dening

ninggalake kamar ing huff. Pulisi sing apik banjur teka ngluwari, katon ana ing sisih sampeyan. Iku ora angel kanggo ngenali taktik iki, lan ana sawetara cara kanggo ngatasi: • Ngomong sampeyan pengin rembugan karo polisi apik mung. • Telpon metu counterparty. Ayo padha ngerti yen sampeyan ana ing ploy. • Play bebarengan. Ethok-ethok kuwatir karo posisi lan pernyataan polisi sing ala. Ancaman kanggo mungkasi rembugan. Polisi sing ala bisa mundur, lan sing apik pulisi bisa njupuk alih. • Muter metu ploy padha. Nggawa pulisi ala dhewe menyang. Marang wong-wong mau sampeyan bakal luwih saka seneng setuju kanggo panjaluk sing, nanging sampeyan duwe supervisor sing ora tau bengkok aturan. Banjur teka kanggo ngluwari minangka polisi apik. Yen sampeyan duwe posisi kuwat, polisi apik lan polisi ala bakal aturan dina. • Ngomong karo polisi sing apik kanthi pribadi. Sawise piyambak, kandha yen sampeyan arep mlaku adoh saka rembugan iki amarga saka prilaku polisi ala, posisi, utawa malah kurang profesionalisme. Apa ing break, utawa menahi wektu polisi apik kanggo rembugan kabutuhan pribadi karo tim kang. Dealing karo polisi apik lan polisi ala, kaya dealing karo kabeh ploys lan taktik rembugan, kudu cepet, grapyak, lan efektif. Njupuk polisi ala metu saka gambar ing awal game bakal ngidini liyane saka rembugan kanggo maju luwih lancar. SHILLS lan DECOYS Ing donya marketing lan sade, shills khusus diselehake wong sing tumindak minangka umpan kanggo nggodho pelanggan-lan ing kasus kita, rembugan counterparties. Shills umume digunakake ing lelang. Shill iku bidder palsu utawa palsu sing ana kanggo sijine ing bid sing luwih dhuwur. Pangarep-arep sampeyan, peserta sing sah, bakal weruh “nilai” saka item lan tawaran sing luwih dhuwur. Ing casino, sampeyan bisa ndeleng wong sing dipasang ing slot mesin utawa meja menang liwat lan liwat. Wong sing begja banget iki ora gambling, dheweke kerja ing omah. A decoy punika khusus diselehake, lan biasane, diregani, item sing dirancang kanggo ngganti persepsi

regane ing menehi hasil. Asring teka ing wangun akeh tawaran jejer sing luwih dhuwur. Contone, sampeyan ndeleng klambi sing apik kanggo ngomong, \$80, lan temokake siji ing jejer regane mung \$50. Kesepakatan kaya ngono, ta? Iku menehi hasil bisa uga ora katon apik banget yen ora kanggo kasunyatan sing \$80 item iku bener ana jejer. Barang sing regane luwih dhuwur dirancang kanggo nggawe kita tumindak kanthi emosional kanggo wayahe lan sworo seru munggah “luwih apik” menehi hasil. Kaos \$80 kasebut bisa uga diselehake khusus kanggo maksud iki, lan pengecer bisa uga ora duwe maksud kanggo bener ngedol. Decoys psikologis ngapusi sampeyan adoh saka rega bener utawa Nilai saka menehi hasil lan bisa ngalihake manungsa wa saka masalah nyata. Ing rembugan, decoy sing tiba njaba param ter dirancang kanggo nggawe sampeyan aran luwih apik babagan njupuk tawaran sing dumunung ing wong. A decoy bisa digunakake ing a posisi pertahanan: contone, nalika nggawa masalah pangiriman sadurunge utawa masalah liyane. Iki bisa uga ora dadi masalah, nanging sampeyan main kanggo ngindhuksi mitra kanggo menehi konsesi. Panggolekan Shills lan Decoys menyang Play Maneh, sawetara prarencana lan kerja tim sing apik biasane dadi prasyarat, sanajan kanggo tim rembugan experienced sawetara bisa kelakon ing fly. Ing shill bisa kalebu paseksi “ahli” dening a pangguna saiki produk utawa layanan, wong sing katon seneng (lan bisa uga) karo menehi hasil dheweke entuk. Ploy khas kanggo posisi minangka “kudu” (kaya titik rega tartamtu) nalika iku pancene “pengin”; “kudu” dadi watesan ing atine counterparty sing kroso apik nalika pungkasanipun pindhah saka iku.

“Inggih, oke, aku duwe \$ 50 klambi klambi ing meja dodolan sing meh apik, “sampeyan bisa uga ujar. Ing cahya iki, \$ 50 kaos bisa koyone kaya pilihan apik nalika \$ 80 kaos mung pilihan alternatif. Ing kasus kaya mengkono, kaos luwih larang muter peran umpan. Sampeyan wis “Shilling” lan “Decoying” Kabeh urip Negosiator sing berpengalaman bisa ndeleng liwat shills lan decoys, dadi penting

kanggo nggunakake taktik iki kanthi strategis lan sparingly. Taktik iki umum lan bisa dingerteni yen sampeyan ngerti. Iku nyenengake kanggo latihan nggunakake shills lan decoys ing bisnis lan kanca-kanca-amarga aku yakin sampeyan wis wis dilakoni kabeh uripmu. Sampeyan njaluk Bapak toko pit kuwi kanthi golek sing luwih murah tinimbang sing sampeyan asline jarene kowe pengin (decoy); sampeyan njaluk Ibu kanggo nyelehake tumindak punitive dening marang dheweke bab soko apik sing kedadeyan ing sekolah (decoy) utawa kanthi nggawa bocah ing dalan sing ora ngalami alangan. kanggo nindakake perkara sing padha (shill). Maju kanthi cepet: sampeyan mbukak layanan pekarangan lan menehi rega \$ 250 saben minggu kanggo nindakake kabeh layanan kanthi pangarep-arep mlebu calon customer munggah kanggo layanan sapisan saben rong minggu kanggo \$150 (decoy). Sampeyan entuk a pepadhamu teka lan matur nuwun kanggo nindakake proyek sing apik kaya nalika sampeyan miwiti dodolan (shill). Utawa sampeyan tak pasangan kanggo dumunung kanggo trip luwih larang dening ngatur pesta nedha bengi karo nomer kanca-kanca sing ngerti bakal menehi kesaksian babagan pengalaman gedhe karo sampeyan (shill liyane). A salesman sandhangan bisa nggunakake aksesoris, sepatu, utawa item jejer minangka decoys: “Oh, aku duwe dasi lan sepatu sing apik banget ing kene.” statement kuwi dirancang kanggo menehi sampeyan, customer, raos kuwat saka nilai kanggo menehi hasil sakabeh. Iki uga ngalihake fokus sampeyan saka topik utama-kaos \$80 lan rega dhuwur. Yen tawaran sideline pancen apik, sampeyan bisa uga entuk raos apik saka tawaran kasebut. Akibat , sampeyan bisa uga luwih seneng garpu liwat \$80 kanggo klambi sugih. Penjual mobil nggunakake shills lan decoys kabeh wektu. Sampeyan bakal krungu bab sing luwih dhuwur- model diregani mung supaya sampeyan bakal aran apik bab siji ing sawetara rega. A asosiasi tim sales bisa uga nuduhake sampeyan carane dheweke mung ngedol rega sing luwih dhuwur model kanggo pasangan “kaya sampeyan.” Sampeyan bakal “decoyed mati,” utawa

seduced, dening diskusi kloso rantai, free layanan, malah free warung lan
brondong ing dealership-kabeh kanggo njupuk pikiran mati menehi hasil ing tangan
utawa kanggo nggawe aran mung a luwih apik babagan kesepakatan kasebut.

Counteracting Shill lan Decoy Cara paling apik kanggo muter pertahanan marang
ploy iki kanggo ndeleng iku teka. Delengen “pakar” lan “paseksen ahli” apa
sejatine. Evaluasi saben kesepakatan utawa titik rega adhedhasar kaluwihan
dhewe. Coba ora kebacut dipengaruhi dening menehi hasil jejer. Waca decoys
kanggo apa lagi - gangguan canggih lan banding emosi kanggo njaluk sampeyan adoh
saka pangert n normal Nilai ekonomi. Maneh, Jujur A shill bisa dadi taktik sing
pinter-utawa mung ngapusi. Contone, ing wawancara aja ngedol dhewe menyang
potensi majikan kanthi njaluk kolega kanggo menehi kesaksian babagan karir
telung puluh taun sing luar biasa yen sampeyan durung kerja ing kana telung
puluh taun lan karimu durung luar biasa. Nalika nomer bener, rong puluh lima
taun, bakal isih katon atraktif kanggo wong-wong mau, wawancara sampeyan ora
bakal ditambah karo klaim telung puluh taun-nanging bakal menehi label sampeyan
minangka ora jujur. Lan aja nyoba nggunakake paket layanan pekarangan \$250-utawa
bebaya sing bakal ditindakake pati saka pekarangan-kanggo ngedol paket “utama”
\$150 yen sampeyan ora duwe paket \$250 lan pekarangan apik. Wong-wong ngerti iki
cukup cepet. Yen umpan kabukti goroh utawa shill kabukten ngapusi, iku ora becik
kanggo kabeh wong, lan bakal dadi luwih angel kanggo kabeh sing melu uwal saka
akibat. **TEKNIK THE STRAW MAN** Teknik straw man minangka taktik kanggo nggawe
pihak lawan percaya nduweni nilai luwih saka iku tenan. Counterparty nyebabake
konsesi amarga titik rembugan katon penting, sanajan iku dudu kasus. Iku padha
karo decoy nanging luwih cenderung disusun lan dimainake sajrone rembugan
tinimbang dipikirake sadurunge. Cara paling apik kanggo nerangake ploy iki
dening conto. Upaminipun nalika ing rembugan kanggo toko omah sing arep sampeyan

pengin kalebu mesin cuci lan dryer ing menehi hasil. Sing adol ngerteni kesempatan amarga padha ngrancang kanggo toko mesin cuci lan pengering anyar lan ninggalake sing lawas. Nanging saiki padha duwe sawetara daya tawar tambahan amarga padha ngerti sampeyan pengin wong. Tinimbang mung ngomong, “Tentu. Kita ora pengin nggawa dheweke karo kita, “ padha nuduhake kuwatir babagan ngeculake mesin kasebut lan kandha, ”Inggih, mbok menawi . . . yen sampeyan gelem uncalan ing saperangan atus ekstra menyang biaya penutupan kita.” Dheweke wis nggawe konsesi sing jelas kanggo sampeyan, nanging nyatane dheweke wis nggunakake mesin cuci lan dryer minangka wong kang dipercoyo-fitur utawa item regane sethitik kanggo wong-kanggo extract a konsesi saka sampeyan. Unsur wektu bisa dadi wong jerami liyane. A fabricated utawa rasah wektu tundha bisa digunakake kanggo njaluk liyane regane: “Sing konsesi sampeyan takon amarga bakal njupuk sawetara wektu kanggo ngevaluasi-kita bisa tekan kesepakatan saiki yen sampeyan gelem kanggo mbatalake panjaluk kasebut.” Ing kasus iki, irit wektu dibuwang metu minangka jerami wong kanggo mindhah menehi hasil maju-counterparty tenan ora perlu wektu ekstra kanggo nggawe keputusan. Sijine Wong Straw Ing Play Paling kesempatan wong kang dipercoyo bakal katon minangka “over-the-board“ - sing, ing meja rembugan ing wektu nyata-item sing bisa digawe ketoke penting kanggo njaluk pihak liya kanggo nimbang maneh utawa nggawe konsesi. Padha angel kanggo rencana kanggo ing advance kajaba sampeyan ngerti ing advance (liwat preparation) sing item, kaya mesin cuci / dryer, bakal penting, dening, ngomong, duwe agen real-estate sing ngomong karo wong-wong mau utawa sawetara. Aja kakehan nggunakake jerami. Taktik iku babagan bebener, yen ora goroh outright, kanggo gain daya ing rembugan. Yen sampeyan nggunakake bola-bali lan counterparty nemtokake pola kasebut, wong sing dipercoyo bakal dadi ora efektif; luwih elek, dheweke bakal menehi label sampeyan ora jujur ☹☹☹☹lan manipulatif. Muter

Pertahanan Salah siji pertahanan marang taktik straw man yaiku mbalekake sih.

Sing tuku bisa ngomong, “Sampeyan njupuk mesin cuci lan pengering menyang omah anyar sampeyan? Inggih, kula pengin kulkas Sub-Zero“ (sampeyan pancene ora, nanging iku taktik kanggo njaluk nimbang maneh posisi ing mesin cuci lan pengering). Menahi alternatif: “Yen sampeyan ninggalake mesin cuci / pengering, bakal kurang gaweyane.” Utawa: “Sampeyan butuh liyane wektu kanggo mutusake? Kepiye carane bisa mbantu sampeyan nggawe keputusan luwih cepet?” Sampeyan bisa uga takon bab motif lan nelson nggetak sing: “Apa sampeyan pancene planning kanggo njupuk mesin cuci lan pengering lawas menyang omah anyar? Sing anyar akeh banget luwih apik.”

TAKEN BY SURPRISE Ora mangu sampeyan wis ngalami iki ing urip pribadi yen ora ing profesional: A corak sing ora dikarepke ing rembugan mbalang sampeyan mati lan ngalih sampeyan saka gumantung ing kasunyatan kanggo nanggepi adhedhasar emosi. saka ana, konsesi bisa luwih gampang teka! Ing wacana digunakake Gamelan, counterparty dumadakan shifts ing pesen utawa taktik, nggawa informasi anyar utawa nampilake anyar sing nggumunake prilaku ing pangarep-arep saka arousing respon emosi utawa reaksi saka sampeyan. Sampeyan lagi kejiret lan asring sijine ing pertahanan. Sampeyan ndeleng taktik iki ing TV drama kamar pengadilan kabeh wektu. Aja Kaget Nyana jumlah surprise tartamtu, lan nyoba kanggo “ndeleng” dalan liwat ing advance. Siapke mental dhewe kanggo surprises dening visualizing respon lan efforts kanggo pangalihan fokus bali menyang rembugan. Kejutan sing sampeyan antisipasi lan ditangani kanthi efektif dudu kejutan. Sijine “Taken by Surprise” menyang Play Ayo dadi mbalikke peran lan nggawe sampeyan wong njupuk counterparty dening kaget. Sampeyan mbuwang titik rembugan kejutan (“Apa sampeyan ngerti yen kita babagan nggawe produksi pungkasan ing widget sing sampeyan pengin pesen?”) utawa nuduhake frustrasi utawa nesu sethithik babagan titik sing ditindakake. Tujuane kanggo ngrusak

konsentrasi, nyelehake dheweke ing pertahanan, ngalahake keseimbangane, utawa malah nggawe dheweke gupuh yen dheweke pancene gumantung ing widget sampeyan. Sawise dheweke njaga mudhun, iku bakal luwih gampang kanggo sampeyan takon apa sing arep, yen ora ana alesan liyane tinimbang kanggo nyelehake rembugan maneh ing trek. Taktik iki utaman efektif ing kasus penghindaran konflik. Muter

Pertahanan Yen ana wong sing nyoba kaget:

- Aja nanggapi. Awit kuwi sing dikarepake pihak liya, aja pasrah marang ploy. Tetep tenang lan nuduhake profesionalisme sampeyan.
- Ngaso. Menahi wektu kanggo kelangan utawa supaya informasi anyar nglebhe.
- Takon rincian. Sinau sabisane babagan informasi anyar sing sampeyan duwe mung diwenahi, lan nemtokake yen iku pancene soko kuwatir.
- Telpon kanggo bantuan. Yen pihak liya ngenalake informasi anyar kanggo negosiasi lan sampeyan lagi ora siyap kanggo nangani, kumpul tim kanggo ngrembug carane nangani informasi anyar.

Ngatasi Surprise Absen Kadhangkala surprise bisa njupuk wangun anan anggota tim counterparty kritis utawa pengawas. Tim ngirim wong liya kanggo njupuk Panggonan. Wong anyar iki bisa uga (sengaja utawa ora sengaja) nyandhang sampeyan karo panjalukan kanggo informasi lan digawa nganti cepet. Pangarep-arep iku sampeyan bakal dibuwang mati imbalan utawa malah induksi kanggo “mbantu” panggantos iki-lan luwih kamungkinan kanggo menahi konsesi mung kanggo nindakake perkara maneh. Yen kedadayan kasebut, tetep tenang lan tetep fokus ing tujuan lan poin utama rembugan. Fokus ing proses, dudu wong. Yen perlu, sampeyan bisa menahi saran ngenteni nganti asli negotiator kasedhiya maneh. Aja nganti absen sing ora direncanakake nggawe sampeyan ora waspada.

ADD-ONS lan NIBBLING Add-ons lan nibbling minangka rong taktik sing umum digunakake sampeyan bakal weruh bola-bali. Tambahan minangka titik tambahan utawa konsesi cilik sing ditambahake negosiator pungkasan saka konsesi luwih gedhe sing wis dibahas. Contone, “Aku bakal tuku produk sampeyan yen sampeyan

mbuwang garansi setaun gratis. Nibbling minangka varian saka tambahan, biasane disimpen kanggo mburi rembugan, “siji bab pungkasan” dijaluk sawise persetujuan bebarengan ono gunane tekan. Taktik biasane dianggo lan digunakake ing loro arah ing rembugan. Iku dianggo amarga ukuran panjalukan biasane cukup cilik sing ora ana pihak pengin supaya derail persetujuan. Ing kasus nibbling, wektu kuwi sing ora ana sing pengin mbukak maneh rembugan. Sawetara negosiator mung ora seneng kajaba padha takon lan nampa saperangan saka konsesi cilik. rembugan akeh karo anak-anakmu? Sampeyan bakal weruh akeh tambahan lan nibbling, sawetara sing ego mimpin-mung padha karo wong diwasa. Nempatake Add-Ons lan Nibbling menyang Play Add-ons lan nibbling minangka bag an saka game lan bisa digunakake kanggo nggawe menang rada manis. Nanging, kaya paling ploys, padha mung bisa digunakake yen digunakake sparingly-yen sampeyan nambah ing tumpukan panjalukan, counterparty bakal bolt lan sampeyan bisa uga kudu mbaleni. Subtle lan manis paling apik; ora kakehan utawa banget ketok, lan tansah kanthi tata krama lan sih-rahmat. Aja nambah-ons utawa nibbling dadi ing dalan sing menang-menang. Add-ons lan nibbles bisa diwilang ing advance utawa ngrancang over-the-board minangka syarat njamin. Yen sampeyan ngerteni saka persiapan sampeyan utawa saka awal orane tumrap sekolah saka rembugan sing counterparty waspada menehi siji taun babar pisan, nyimpen titik kasebut kanggo mburi utawa nambah menyang konsesi luwih gedhe sampeyan nggawe. Mengkono bakal ngreksa perasaan menang-menang. Muter Pertahanan Pertahanan paling apik yaiku ngenali tambahan utawa nibble kanggo apa iku - ploy lan tambahan kanggo persetujuan utama dirancang kanggo nggawa kepuasan liyane sethitik marang pihak liya. Evaluasi kanthi cepet, lan yen ora larang banget kanggo sampeyan, terusake lan nampa tambahan minangka biaya kanggo nindakake bisnis, bagean saka rega kanggo entuk sing menang-menang. Yen add-ons lan nibbles dadi gedhe banget utawa akeh, nelpon metu Panjenengan lawan, lan njaluk

dheweke mundur. Aja wedi njaluk mandeg lan maneh ketik rembugan yen perlu.

Sampeyan uga bisa mbuwang sawetara tambahan lan nibbles saka dhewe menyang fray.

Sawetara Konsesi Luwih padha tinimbang Liyane Mung amarga konsesi muni cilik utawa muncul minangka amandemen cilik ing pungkasan, aja nganggep yen punika.

Luangake wektu kanggo ngevaluasi kanthi objektif-aja nganti kabutuhan emosional kanggo njaga kesepakatan utawa nyimpulake rembugan meksa sampeyan menyang tambahan gedhe-gedhe utawa konsesi nibble. Tetep ing agenda, gol, lan

tujuan. **DAFTAR PENDEK LAIN TAKTIK Ploys** liyane kanggo Siapke Kene sawetara trik

rembugan umum liyane lan ploys sampeyan bakal weruh-lan uga nggunakake-saka

wektu kanggo wektu: • **Dhuwit lucu.** Dhuwit lucu dhuwit nyata presented ing cara sing ndadekake katon kurang nyata. Nalika gambling , sampeyan ngganti awis

kanggo Kripik, a casinos taktik makaryakke kanggo nggawe pelanggan aran kaya

padha ora gambling karo dhuwit nyata. Ing rembugan, pihak liyane bisa nggunakake

dhuwit lucu-barter, nonmonetary konsesi. Padha bisa malah frase bab ing

persentasi utawa **TC** Terms tinimbang dolar kanggo ngalih fokus adoh saka biaya

utawa rega. • **Herring abang.** A herring abang iku decoy glaring utawa jerami. A

negotiator bisa mlebu rembugan karo a ageng request-babar pisan sepuluh taun-ing

pangarep-arep entuk garansi setahun utawa konsesi utama liyane. Dheweke ora tau

ngarepake garansi sepuluh taun ing wiwitan, nanging dheweke pengin ngganti

imbangan daya ing rembugan. • **Low-balling.** Sampeyan bisa krungu tawaran

siji-wektu utawa kalonggaran sing ilang minangka sampeyan njaluk menyang rincian

rembugan. Sampeyan krungu rega gedhe, nanging banjur mulai krungu babagan

macem-macem kahanan (“Inggih, rega kasebut mung apik Selasa pisanan sawise

purnama”). Nanging saiki sampeyan kecanthol. • **Ngilirik.** Varian saka Taken by

Surprise, counterparty mbuwang “out-of- the-ballpark“ rega utawa istilah menyang

persetujuan mung kanggo ngukur reaksi sampeyan. Sampeyan flinch-lan tingkat

flinch sampeyan digunakake minangka titik wiwitan kanggo nemokake soko sampeyan bisa setuju. Mesthi wae, sampeyan bisa nindakake ide kasebut kanthi mbalikke:

Sampeyan bisa nggunakake respon flinching kanggo pura-pura kaget kanggo njaga counterparty matiimbangan, sanajan sampeyan nganggep tawaran dheweke adil utawa cedhak karo adil.

- **Crunch.** Negotiator-utamane intimidator-migunakake taktik iki kanggo nggawe sampeyan mangu-mangu posisi sampeyan kanthi nolak kabeh tawaran sampeyan, nggunakake istilah kaya, “Sampeyan kudu nindakake luwih apik tinimbang iku” utawa “Iku mung ora cukup apik kanggo kula.” Counterparty nggunakake crunch kanggo entuk kekuwatan lan njaga sampeyanimbangan. Dheweke bisa uga nyoba nggawe sampeyan rumangsa begja yen sampeyan bisa nggawe tawaran sing beda.

Kanggo mbela taktik iki, takon akeh pitakonan “kok”. babagan alasan istilah sing sampeyan usulake ora cukup apik; sampeyan bisa golek sing bantahan kanggo wong-wong mau ilang cepet.

- **Bogey.** Bogey digunakake minangka kambing hitam pihak katelu, sawetara jinis sing ora bisa diobahake obyek sing ngalangi keluwesan ing menehi hasil. Minangka conto, counterparty bisa nyalahake manajer dheweke utawa sawetara aturan internal kenapa dheweke ora bisa nggawa mudhun Fees tartamtu. Nalika sampeyan ndeteksi bogey, takon akeh pitakonan utawa malah kanggo ngomong karo wong yen iku wong. Yen aturan, takon kanggo maca aturan.

njaluk menyang panguwasa konco bogey nalika sampeyan bisa. APA sing kudu ditindakake nalika sampeyan lagi **THE UNDERDOG** Carane Entuk Leverage Kajaba saka taktik tartamtu sing diterangake ing bagean sadurunge, mbiyantu nindakake sawetara Sastranegara liyane umum lan taktik ing toolkit negotiator kanggo dealing with kahanan nalikaimbangan saka daya temtunipun ora ing sih. Daya rembugan gumantung ing sawetara komponen, kabeh bisa bebarengan kanggo nggawe pengaruh sampeyan bisa nggunakake sak rembugan. Saenipun loro-lorone duwe daya tawar luwih utawa kurang padha. Sing ngandika, iku umum kanggo ngerteni manawa

sisih siji duwe luwih akeh tinimbang sisih liyane. Loro-lorone biasane duwe kekiyatan lan kelemahane sing bisa digunakake kanggo kauntungan kanggo nggawe win-win solusi sing bisa ing meja. Ing donya nyata, Nanging, kanggo macem-macem alasan sampeyan bisa nemokake dhewe ing posisi daya utawa pengaruh sing ora padha. Upamane pihak liya nduweni reputasi adiluhung, iku wis diakoni suwe pakar ing topik, wis skills rembugan unggul, lan wis backing tim lintang dheweke munggah. Sampeyan ora duwe kaluwihan iki, nggawe sampeyan underdog ing rembugan. Sampeyan isih bisa nindakake kanthi apik, nanging sampeyan kudu nyiapake luwih akeh. Ning kene sawetara taktik kanggo ngatasi dadi underdog: • Ngenali kahanan. Aja wedi karo kredensial kasebut-dheweke ora wekasanipun mengaruhi win-win. • Tokoh metu ngendi sampeyan bisa ndarbeni pengaruh. Nggawa ahli dhewe, njupuk persediaan ati-ati saka kabisan lan golek nilai unik proposisi beda saka kompetisi. Deleng kabeh aspek apa sing sampeyan lakoni nyoba ngirim utawa nindakake kanggo mitra sampeyan - rega, kualitas, layanan, pangayoman, account, sustainability, ease saka nindakake bisnis-lan nemtokake Panjenengan kekiyatan utaman dibandingake kompetisi. • Riset apa sampeyan ora ngerti. Yen lack kawruh bab masalah ndadekake sampeyan underdog, njupuk marang dhewe kanggo Bridge longkangan. Nggawe sawetara cepet riset. Tekan Internet. Tutul jaringan sosial lan profesional sampeyan. sinau apa sampeyan bisa kanthi cepet; dadi “pakar instan.” • Kudu yakin. Mlaku menyang negosiasi kaya-kaya sampeyan ora bisa gagal. aja guwa-ora ketompo carane kuwat utawa ora nyenengake mitra sampeyan bisa dadi dadi. Ngadeg tenan shifts imbalan saka daya tengen bat. Bisa uga njupuk a sethitik akting, nanging projecting kapercayan bakal mbantu loro ing tembung cedhak lan ing dangu. Yen sampeyan ora siyap Cukup, yen sampeyan ora siap kanggo rembugan, aja. Mungkin sampeyan butuh wektu luwih akeh nyiyapake, utawa Mungkin sampeyan mbutuhake informasi luwih saka pihak liyane; apa wae

alesan, apa sampeyan bisa kanggo supaya sijine dhewe ing posisi sampeyan bakal
Getun mengko. Ayo mitra sampeyan ngerti yen sampeyan durung siyap; ndeleng yen
sampeyan bisa setuju ing tanggal liyane. Nawakake alternatif lan dadi pas sabisa
counterparty ora entuk kesan sampeyan lagi procrastinating. Yen sampeyan butuh
informasi tambahan saka pihak liyane, takon dheweke menehi iku. Nerangake kepiye
rincian kasebut bakal mbantu sampeyan ngrampungake konflik sing ana bali prep
Panjenengan. Yen kahanan angel, elinga paradigma menang-menang-sampeyan pengin
menang, lan partai liyane pantes menang, banget. Ngelingake mitra sampeyan
babagan iki filosofi. Sampeyan kudu menehi-lan njaluk-wektu cukup kanggo
nyiapake kanggo teka meja karo cukup lan witjaksono kasempatan kanggo menang.
Yen dheweke ora bisa urip nganti iki prinsip, banjur bisa uga ora cocok kanggo
nindakake bisnis karo ing long term tho.

STUDI KASUS Taktik Showtime Sawise

sampeyan wis menang medeni CEO perusahaan klien Dewey lan Cheatum ing lapangan
sampeyan supaya Filmographic Productions dadi supplier video eksklusif layanan,
tantangan sampeyan durung rampung. Sampeyan bisa uga wis apik karo Cheatum,
polisi apik, nanging Dewey, polisi ala, isih niat kanggo ngalahake tawaran
sampeyan marang apa sing dianggep luwih apik. Kanggo cocog karo dheweke,
sampeyan kudu masang sawetara taktik. Sampeyan bisa uga terus ngomong karo
Cheatum, polisi sing apik. Sampeyan bisa uga nggawa dhewe polisi apik, ngomong,
editor video Panjenengan, utawa malah pasangan, sing tansah buku lan mbukak
bisnis, menyang persamaan. Sampeyan bisa uga nyoba (iki angel!) dadi loro polisi
apik lan ala dening njupuk sikap angel, banjur mundur dicokot kanggo nggawe
lawan aran dicokot saka kemenangan. Sampeyan bisa uga nyoba shill ing wangun
testimonial utawa malah katon langsung dening klien sing padha. Apa wae sing
nggawe Cheatum lan utamane Dewey rumangsa apik babagan karya sampeyan utawa
malah nyebabake geni kompetitif (“Inggih, pesaing kula entuk iki iklan apik

tenan saka Filmographic? Aku uga bakal entuk!”) bisa kerja kanggo keuntungan sampeyan. Sampeyan bisa menehi umpan, kayata rega sing luwih dhuwur. babagan definisi ing rega dhuwur, nanging banjur marang wong-wong mau ora perlu kuwi produksi dhuwur-definisi kanggo apa padha nyoba kanggo ngrampungake-dadi biaya bakal luwih kurang. Nalika sampeyan pindhah luwih menyang rembugan, sampeyan bisa nggunakake sawetara luwih akeh taktik. Wong straw bisa main. Sawise kabeh, photographer lan videographers duwe persil saka siasat apik kanggo uncalan metu. “Ing lokasi” muni larang lan larang regane, nanging ing kasunyatan umume videografer luwih seneng nggarap lokasi klien saka ngrekrut siji metu lan adaptasi menyang script. Kajaba iku, salinan video bisa duwe nilai luwih wikan saka biaya nyata kanggo gaw , lan supaya bisa digunakake minangka konsesi gampang ing saindhenging. Sampeyan uga bisa menehi sawetara liyane nembak panggonan bisnis “gratis” amarga sampeyan wis ana ing lokasi. Sing liyane dipercoyo wong sampeyan bisa uncalan metu ana, liyane koperasi lan ndhukung sampeyan bakal katon, sanajan wong-wong jerami iki ora makili akeh konsesi kanggo sampeyan. Sampeyan bisa uga kaget karo biaya tambahan kanggo nyewa peralatan kamera paling anyar, banjur mbatalake biaya amarga sampeyan bakal nggunakake peralatan sing luwih larang lan nambah liyane persetujuan kanggo nutupi biaya nggunakake. Utawa, sampeyan bisa mundur ragad khusus, nggunakake unsur surprise kanggo nggawe klien liyane amenable menyang ragad sakabeh sing luwih dhuwur. Ragad lelungan, biaya panyuntingan, lan sewa lan biaya liyane kabeh bisa dilebokake minangka tambahan. ons utawa nibbles menyang nutup rembugan. Yen sampeyan wis nggawe pitch sampeyan uga ing saindhenging negosiasi lan klien ngrasa menang sakabeh wis cedhak, sampeyan bakal entuk sawetara konsesi iki lan menang sethitik liyane dhewe. Nanging maneh, aja ngluwihi taktik lan taktik kasebut. Sampeyan bisa mungkasi munggah nggawe a film ala, lan ora

ana sing pengin produser sing duwe reputasi kanggo nggawe ala wayang. Bab 6

Teater Murni: Rembugan ing Panggung Ing bab pungkasan, kita sinaoni sawetara saka siasat luwih umum lan ploys a negosiator bisa digunakake kanggo mr ntahak kanggo emosi saka counterparty lan ngganggu wong utawa dheweke saka apa sing bisa dadi tumindak sing paling wicaksana. Ploys sing padha utaman ing inti lan ora ing presentation utawa “stagecraft.” Ing bab iki kita njelajah murni

“t ater” tumindak, taktik lisan lan visual negotiator a bisa nyebar. A

counterparty bisa sengojo nggunakake sandiwara kanggo uncalan sampeyan a sethitik mati imbalan lan gain pinggiran, utawa subconsciously digunakake kanggo padha efek. Kaya biasane, sampeyan bisa nindakake luwih saka mung ngenali lan mbela marang taktik iki; sampeyan uga bisa dadi pinter ing dina-of-the-show stagecraft Panjenengan lan sijine menyang muter kanggo entuk gol lan asil dhewe.

Aku bakal nutupi sawetara taktik negosiasi lisan lan visual ing bab iki supaya sampeyan bisa ngenali mau apa: teater. Aku kudu Wigati sing iki ploys duwe daya luwih sak rembugan pasuryan-kanggo-pasuryan saka ing elektronik rembugan.

Nanging, prinsip taktik kasebut isih ditrapake. Sijine ing playbill mudhun, surem lampu, lan ayo nerusake karo pertunjukan! Ngerti Luwih saka Sing Dikira Sampeyan, utawa mitra sampeyan, bisa milih “muter bisu” - yaiku, katon kurang informed utawa disiapake saka sampeyan-kanggo mr ntahak kanggo EGO saka counterparty utawa kanggo mangerteni informasi luwih lengkap. Tinimbang risking confronting ora nyaman kanthi langsung metu karo “Napa departemen produksi sampeyan gagal ketemu kuota tahunan?” sampeyan bisa muter bisu tinimbang lan takon nomer taun iki lan mbandhingake karo taun kepungkur. Sampeyan wis ngerti jawaban, nanging kanthi muter bisu sampeyan nggawe pihak liya rumangsa kurang defensif. Counterparty bisa uga wiwit percaya yen sampeyan ora ngerti sing padha ora kejawab kuota, lan iki bisa menehi raos palsu saka kapercayan sing padha

ngerti luwih saka sampeyan. Dheweke uga luwih seneng ngandhani sampeyan liyane babagan Kurang populasi. Playing bisu iku cara kanggo iwak kanggo liyane lan kanggo njaga iwak sampeyan. Taktik iki bisa ngidini sampeyan konfirmasi informasi sing wis sampeyan ngerti. Sampeyan bisa uga ngerti jawaban, nanging muter bisu menehi kasempatan kanggo netepke carane terus terang mitra sampeyan; sampeyan bakal bisa kanggo netepke carane uga jawaban sing cocog karo sing wis ngerti. Nalika COUNTERPARTY Panjenengan muter bisu Yen sampeyan miwiti kanggo pangert n ak h pitakonan “ngantem watara grumbulan“, Panjenengan counterparty bisa uga main bisu, nunggu sampeyan nggawe kesalahan. Yen sampeyan aran sing counterparty Panjenengan ngeduk banget, sing muter bisu iku a taktik dirancang mung kanggo trip munggah, banjur sampeyan kudu mungkasi pitakonan. Sampeyan ora ing nyoba. Pendekatan sing paling apik yaiku nelpon dheweke: Takon langsung yen ana sing luwih jero masalah sing arep diomongake, lan nyoba nemtokake pitakonane arep. Bisa uga dheweke butuh informasi kasebut lan ora ana tangan. Sok-sok sampeyan bisa defuse skenario bisu muter kanthi nggunakake padha taktik dhewe. Yen sampeyan ngrasakake pitakonan sing ora perlu sing dirancang kanggo ngapus sampeyan utawa nggawe ego kanthi artifisial, sampeyan uga bisa nindakake perkara sing padha. Cukup takon pitakonan mbukak-rampung bab soko sampeyan wis ngerti. Mengkono bisa tuku sampeyan wektu kanggo nemtokake langkah sabanjure. Iku kerep kebayar ngerti liyane babagan topik saka sampeyan mimpin counterparty kanggo pracaya. Saka Playbook of Socrates Filsuf Yunani Socrates ngajari murid-murid cara mikir kanthi logis lan mbantah pernyataan kasebut padha digawe. Kanggo nindakake iki, dheweke melu debat filosofis, sing pungkasane dadi a kontradiksi saka statement asli. Kanthi aktif melu debat, para siswa sinau mikir dhewe. Pungkasane dheweke sinau kanggo ndeleng liwat jebakan pitakone Socrates. Nalika sampeyan aran kaya cara Socratic ing play-yaiku, pitakonan anjog unending

dirancang kanggo ngapusi sampeyan dadi jebakan-mandheg! Ngalihake saben pitakonan menyang tujuan utama, takon carane pitakonan gegayutan karo tujuan sing sampeyan coba tekan. Nerangake yen sampeyan ora pengin mbuwang wektu tanpa wates pitakon sepele sing ora mimpin kanggo solusi. Tansah jawaban sampeyan cekak kanggo nyingkirake pitakon luwih lanjut. JADI INTERROGATOR Daya Pitakonan Pitakonan minangka bagéan penting saka obrolan sembarang, lan rembugan ing tartamtu. Pitakonan nyedhiyakake akeh fungsi. Paling sing ndhuwur ndhuwur nyoba kanggo njaluk fakta lan faktor “lembut” - latar mburi, pengalaman, utawa budaya sing asring digambarake mburi kasunyatan-nanging sawetara pitakonan ndhelikake agenda didhelikake. Kesenian saka ngrumusake lan rongko pitakonan, asring rampung ing fly, penting kanggo sukses rembugan. Sinau ngenali macem-macem jinis pitakonan bakal mbantu sampeyan bisa ngumpulake pitakonan sing trampil lan cocog karo target-lan sampeyan bakal sinau ngenali agenda didhelikake ing pitakonan tumuju dalan. Aku bakal njlèntrahke telung jinis pitakonan sing kudu sampeyan kenal: samar, dimuat, lan anjog. Sampeyan wis fielded wong kabeh, ora mangu, lan uga wis nuduhake saben ngetik wektu utawa loro. PITAKONAN SABAR Pitakonan sing samar-samar kaya swarane-ora ndadèkaké jawaban sing spesifik. Minangka kuwi, padha bisa pituduh respon sing ora dikarepke. Yen pihak liya takon samar pitakonan, iku gampang misinterpret apa pancene-lan sampeyan bisa menehi jawaban sing ora arep kanggo mbukak. Contone, pitakonan, “Carane akurat apa angka kasebut?” iku pitakonan samar disandangi ing spesifik entheng. Mikir babagan jawaban sing bisa diwenehake, lan sampeyan bakal ngerti yen ana sawetara yen ana jawaban tartamtu. Sampeyan bisa mangsuli kanthi, “Cukup akurat,” “banget akurat,” utawa malah “100 persen akurat.” Preduli, iki ora spesifik wangsulan; padha jawaban samar. Nanging ing menehi wong, sampeyan nuduhake sawetara ambiguity ing tokoh, kang ngajak diskusi luwih sing siji bisa nimbulaké sampeyan

kanggo mbukak soko sampeyan ora arep kanggo dikenal. “Apa sampeyan duwe dina sing apik?” pitakonan liyane samar - carane? pribadi? Profesional? Koyone resik, nanging pitakonan sing ora jelas bisa uga nyebabake wangsulan sing ora jelas utawa jawaban tartamtu sing sampeyan ora pengin menehi. Kanggo ngatasi pitakonan sing ora jelas, cukup takon sing luwih spesifik. “Apa iku tokoh katon tengen kanggo sampeyan? Apa katon dhuwur banget utawa kurang banget?” “Apa kowe takon babagan dina kerjaku nganti saiki?” Yen mitra sampeyan nggunakake pitakonan sing ora jelas kanggo mancing kanggo informasi lan jawaban sing ora dikarepke, njaluk rincian pas bab apa dheweke kepingin ngerti sadurunge menehi kakehan adoh. Pitakonan sing dimuat Luwih akale lan mbebayani tinimbang pitakonan sing ora jelas yaiku pitakonan sing dimuat. A pitakonan dimuat luwih kaya paukuman kebungkus ing paket becik ndhuwur mati kanthi tandha pitakon gandhewa. Kayane sampeyan ditakoni, nanging sampeyan pancene mimpin menyang kesimpulan-biasane negatif. Contone, “Is staf sampeyan isih ora teratur?” Salah siji cara sampeyan njawab, sampeyan kepepet ing a kesimpulan negatif. “Ya” temenan negatif; “ora” ngakoni iku disorganised sadurung . Pitakonan sing dimuat meksa sampeyan ngakoni sing negatif kanthi kemungkinan wangsulan. Ngrungokake kanthi teliti bakal mbantu sampeyan ngenali pitakonan sing dimuat. Sepisan maneh, cara kanggo deflect serangan iki kanggo njaluk klarifikasi utawa reframing saka pitakon sadurunge mangsuli. Kapan Njawab Pitakonan nganggo Pitakonan Yen sampeyan langsung mangsuli pitakonan sing dimuat, sampeyan bakal ngevalidasi pitakonan kasebut lan posisi negatif sing ditrapake. Yen sampeyan mangsuli pitakon kaya, “Apa staf sampeyan isih ora teratur?” langsung, sampeyan ngakoni banget sampeyan setuju Staff iki disorganized, teges mung masalah isih ing tangan apa iku isih ora diatur. Dadi cara sing paling apik kanggo nangani pitakonan iki yaiku ora langsung mangsuli. Sampeyan malah bisa njawab pitakonan karo pitakonan liyane.

“Kapan sampeyan ndeleng bukti manawa stafku ora diatur?” utawa “Kapan iku pungkasan sampeyan nglampahi wektu karo stafku?” Sepatu kasebut bakal pindhah menyang sikil liyane. Saiki interrogator sampeyan ana ing pertahanan. Pitakonan mimpin Pengacara nggunakake pitakonan anjog kerep, lan nalika padha nindakake, bantahan saka pengacara lawan biasane cepet tindakake. Pitakonan anjog nyoba kanggo njaluk a respon tartamtu, biasane kanggo mbuktekaken titik takon. Conto pitakonan anjog ing rembugan bisa uga, “Rega iki tenan dhuwur, ta?” utawa “Apa ora jadwal pangiriman sampeyan luwih alon tinimbang sing pesaing sampeyan?” utawa “Teguh sampeyan wis akeh masalah kontrol kualitas ing wis kepungkur, ta?” Sampeyan bisa ndeleng carane pitakonan iki, minangka kabentuk, target a respon tartamtu. Salah siji fitur saka akeh pitakonan anjog iku interrogatif tacked ing akhire: “ora?” “ora?” utawa “ora?” lan liya-liyane. A pitakonan ngiring dening sub-pitakonan kuwi asring anjog. Ing ruang sidang, pitakonan utama bisa digunakake kanggo nggawe dramatis presentation kanggo juri. Pengacara sing nentang mbantah pitakon utama amarga nyoba ngapusi saksi supaya setuju. Biasane pengacara wis ngerti jawaban kanggo pitakonan-dheweke ngerti script lan nggunakake saksi minangka sidekick kang ora ngerti. Yen sampeyan mikir mitra kasebut nggunakake pitakonan utama kanggo mbuktekake, ngelingake dheweke kanthi sopan yen sampeyan ora nyoba lan sampeyan pengin ngirit wektu kanthi ngrembug masalah kanthi objektif. Utawa njawab pitakonan kaya-kaya wis kabentuk minangka nonleading: “Kepiye jadwal pangiriman sampeyan dibandhingake karo pesaing sampeyan?” Luwih akeh sing ngomong, luwih sithik dheweke ngomong Sawetara wong nggunakake pirembagan minangka cara kanggo ngimbangi apa sing kurang ing negosiasi kekuatan posisi. Ing kurang sing kudu ditawakake, luwih akeh dheweke ngomong kanggo ngimbangi kekurangane. Njupuk Liwat Gab Dhiskusi sing seimbang kalebu jumlah wicara lan ngrungokake sing padha antarane kabeh pihak. Kabeh

negosiator pengin ngrasakake apa sing diomongake penting kanggo liyane saka meja. Nalika diwenahi kasempatan, Nanging, sawetara wong cenderung nguwasani pacelathon utawa diskusi kanthi akeh banget. Kadhangkala iki sengojo; kadhangkala wong ora ngerti carane akeh sing ngomong. Kabeh rembugan duwe irama menahi lan njupuk lan ngomong lan ngrungokake. Kakehan ngomong bisa uncalan sampeyan lan rembugan mati mesthi. Apa Sampeyan Ngomong Kakehan? Yen sampeyan ngerti yen sampeyan minangka wong sing cerewet, mandheg, njaluk ngapura amarga ngontrol obrolan, lan kanthi apik. menahi munggah lantai. Ngakoni kesalahan sampeyan bakal mbantu ngrampungake irama rembugan lan nggawe sampeyan tengen karo wong akeh. Yen wong liya banget cerewet, sampeyan bisa njaluk kanthi sopan “njupuk obrolan menyang parkir” utawa sawetara tembung kasebut. Alasan kanggo Rambling Rambling bisa dadi bag an saka gaya rembugan, lan liyane sing maca sinyal luwih apik sampeyan bisa ngira-ngira maksud. A ramble bisa salah siji disengojo utawa sejatine ora sengaja. Punika pandhuan lapangan cepet.

Tandha-tandha rambling sing disengaja kalebu: • Nolak kesempatan kanggo wong liya interject karo komentar utawa pitakonan, malah nalika sampeyan sinyal sing duwe soko kanggo nambah. • Ngindhari komentar lan pitakon, utawa kandha, “Ayo dirembug babagan iki mengko.” • Interrupts nalika sampeyan giliran ngomong.

Tandha-tandha rambling sing ora disengaja kalebu: • Mbaleni pikiran, ngomong cepet, lan akeh nggunakake ukara run-on, a tandha gemeter lan rasa ora aman. •

Nggawe akeh lelucon lan obrolan tanpa tujuan; senajan koyone wong iki ngindhari masalah, iki bisa dadi upaya kanggo nggawe kesan sing apik utawa nggawe hubungan. Dheweke katon pengin perhatian. • Isi kasepen kanthi ngomong babagan keprihatinan utawa gol liyane; wong iki bisa uga ora nyaman karo wektu sing dawa utawa bisa mikir kanthi banter. Omongan manis? Utawa Overload Informasi?

Dhiskusi sing akeh banget bisa digunakake minangka taktik kanggo ngebom sampeyan

kanthi akeh informasi nganti sampeyan ora kejawab sing penting titik.

Counterparty bisa menehi sampeyan kabeh fakta sing relevan ing ngarep lan banjur ngirim banjir informasi nyebabake sampeyan ilang fokus. Ploy iki bakal kepunjulen sampeyan karo dadi akeh data sing lali pitakonan sing sampeyan duwe babagan masalah nyata, ora ngerteni asumsi sing salah, lan ora entuk kesempatan kanggo takon. babagan wilayah abu-abu. Bisa angel kanggo njaluk jawaban langsung saka rambler. Sing dawa jawaban, sing harder dadi kanggo extract informasi sing perlu. Yen perlu, baleni pitakonan (lan jawaban!) nganti sampeyan wis jelas bab wangsulane nyata. Yen wong liya nyoba nyingkiri pitakonan kanthi dobel, terus pencet. Nanggulangi Outbursts Keras Sawetara momen dramatis sing nyenengake kupinge luwih akeh tinimbang bengok-bengok. bengok-bengok ndad kak awak dh w ora tenang utawa malah isin, utaman y n wong liya bisa krungu. Shouters ngerti iki lan bisa milih nggunakake rasa ora nyaman iki kanggo keuntungan. Ana macem-macem alasan kanggo bengok-bengok. Kita bengok-bengok amarga wedi (“Apa sing bakal bos mikir yen aku ora mbalekake kesepakatan iki?”), amarga agresi (“Aku pitutur marang kowe banter lan jelas kenapa iki penting!”), utawa minangka upaya kanggo ngapusi, njaga counterparty matiimbangan lan insecure bab carane rembugan punika nerusake. Ora saben wong bengok-bengok kanthi alasan sing padha, mula ngrungokake kanthi teliti apa pihak liyane ngandika (utawa bengok-bengok) kanggo Pick munggah ing isyarat. Umume-kaya karo akeh aksi teater liyane-tindakan sing paling apik yaiku njaga katentreman lan nerusake kanthi aplomb profesional. Coba pikirake metu motif kanggo bengok-bengok kanthi ngrungokake kanthi teliti (lan aktif) lan takon pitakonan. Apa prilaku digawa dening kaku utawa mung tumindak kudu dadi cetha cukup cepet. Njaluk panjelasan kanthi cara diplomatik lan tenang; coba aja dadi defensif. Yen bengok-bengok muncul amarga stres (umpamane, saka kenceng deadline), nyoba kanggo bantuan

counterparty metu nimbulak kaku (mbok menawa, kanthi ngrembug deadline).

Tampilake empati lan ngelingake sampeyan counterparty sing ngupaya win-win. Aja

Bengok Mbalik Bab sing paling ala sing bisa ditindakake nalika mitra sampeyan

wiwit bengok - kaya nggodho - yaiku bengok. bali. Sing mung menehi alesan liyane

kanggo bengok-bengok terus lan kahanan saya mundhak. Gantine, ngaso, ngumpulake

pikirane, takon sawetara pitakonan calming, lan pindhah fokus bali menyang

diskusi faktual. Tetep kasusun, fokus ing alesan lan menang-menang-tinimbang

emosi-kudu tenang counterparty Panjenengan. OUTBURST EMOSIONAL LAIN Saka

bengok-bengok, kita pindhah menyang topik sing luwih umum babagan ledakan emosi:

tumindak- metu drama dirancang dening sawetara saka negotiators luwih kanggo

njaluk apa padha arep. ora mung sampeyan bisa ndeleng bengok-bengok, sampeyan

bisa uga ndeleng tangisan sing dipentasake, ancaman sing disamarake, feigned

indifference, utawa malah kaunggulan-dhaftar dawa. Tujuane iki pagelaran iku

kanggo nutul emosi lan ngontrol pikiran- lan kanggo ndeleng carane malleable

sampeyan. Apa sampeyan bisa gampang goyang? Utawa sampeyan fokus ing kasunyatan

lan logika rembugan? Cara sing paling apik kanggo ngatasi teater kasebut yaiku,

pisanan, nglirowakake, lan kapindho, kanggo nyoba kanggo njaluk konco kanggo

ngerti makna sing bener. Sampeyan bisa ngaso. Yen outbursts abot sampeyan bisa

kurban kanggo nundha utawa reschedule ing rembugan. Coba entuk pesen sing

sampeyan ora bakal nanggapi utawa pasrah marang pagelaran teater. Yen ledakan

emosi pancen katon nyata, nggunakake empathy sethitik kanggo tokoh metu ngendi

counterparty teka saka. Ati-ati Outburst Emosional Jeblugan murka minangka jinis

ledakan sing paling umum. Sob crita lan lelungan sirno uga bisa digunakake

kanggo nggawe sampeyan yakin yen kahanan luwih elek tinimbang saiki. Sampeyan

uga bisa ndeleng feigned helplessness, ngendi ing counterparty kepengin sampeyan

mikir yen dheweke nyerah-lan mung ana siji sing bisa ditindakake kanggo njaluk

dheweke kanggo bali. Menahi. Nanging elinga: Yen sampeyan nyerah marang tumindak kasebut, mesthine bakal digunakake maneh. Yen Dadi Blatant Abuse Penyalahgunaan teka ing pirang-pirang wujud. Penyalahgunaan kanggo ngrusak ego sampeyan kanggo nggayuh tujuane dhewe. Penyalahgunaan serangan pribadi kanggo ngontrol.

Verbal penyalahgunaan - ing wangun panggilan jeneng, basa kasar, eksploitasi emosional, manipulasi, lan kekejeman - dimaksudake kanggo goyangake rasa percaya diri lan dadi. Yen sampeyan rumangsa dilecehke, tetepake dhewe. Mungkasi rembugan lan ngandhani counterparty yen prilaku kasar ora bisa ditampa. Yen sampeyan ora defend dhewe, sampeyan bakal ilang bab counterparty lan tirade bakal terus. **TEMBUNG ORA DIBUKA** Basa awak Asring bagean paling penting saka pacelathon pasuryan-kanggo-pasuryan utawa video melu ora tembung ing kabeh.

Nalika psikolog ora setuju ing persentasi pas lan njaga sing gumantung ing kahanan, kawicaksanan konvensional-paling ora ing pasuryan-kanggo- konteks pasuryan-yaiku 55 persen saka apa sing dikomunikasikake basa awak, 38 persen saka nada swara, lan 7 persen saka apa bener ngandika. Angka-angka kasebut minangka pangeling sing kuat sing kudu diamati lan diwaca gerakan, ekspresi wajah, kontak mata, postur awak, lan penggunaan spasi ing netepke apa counterparty nyoba ngomong utawa malah apa kang kroso ing wektu. Dadi lancar basa awak mbutuhake wektu, usaha, latihan, lan aplikasi, nanging iku worth gaweyan. Katrampilan basa awak bakal mbantu sampeyan nemokake agenda didhelikake, nemokake raos bener wong, gain kaweruh menyang wong karakter, pr dhiksi reaksi, lan dadi weruh prilaku nonverbal dhewe. Ing ngisor iki sawetara prinsip panuntun basa awak lan prilaku. **BAHASA BADAN IKU SARA SARA** Paling asring kita ora ngerti yen awak kita meneng lan ora sadar komunikasi karo liyane donya. Basa awak iku naluri. Wong ora sadar ngobahake tangane nalika padha ngomong-mung kelakon; iku a respon neurologis kanggo perasaan batin sing

kompleks. Lumrahe tangan bisa obah, kaki kanggo tunyuk, lan mripat kanggo nguripake adoh nalika melu ing obrolan. Nyatane, rasane banget ora wajar kanggo nindakake prilaku kasebut kanthi sadar. Tantangan maca basa awak dumunung ing carane mblusukake iku bisa. Akeh isyarat nonverbal bisa diinterpretasikake kanthi pirang-pirang cara. Nalika ana sawetara generalisasi, saben sinyal unik kanggo wong lan konteks. Iku migunani kanggo mirsani carane basa awak digunakake bebarengan karo wicara. Sawise sampeyan entuk sawetara pengalaman babagan iki, sampeyan bakal ngerti yen isyarat nonverbal bisa nandheske tembung sing diucapake utawa ngrusak. Contone, yen wong ngandika wareg karo tawaran sampeyan nanging grip pena lan clenches ajin minangka wong ngandika, sampeyan bisa takon dhewe yen dheweke pancen ora seneng karo tawaran. Kanggo nyoba iki asumsi, takon sawetara pitakonan kanggo ndeleng yen dheweke bisa mbukak lan pitutur marang kowe carane rasane tenan. "Ing Kontrol" - Apa Iku Mung Tumindak? Kemampuan kanggo ngontrol basa awak minangka bagean penting kanggo dadi aktor. Aktor apik bisa nyuda alam basa awak lan nggambarake emosi sing beda banget karo apa sing dirasakake. Negotiator sing uga aktor apik bisa masang skillset iki kanggo kauntungan. Sampeyan bisa kerep nemtokake katrampilan akting kanthi ngawasi tindak tanduke adoh saka negosiasi-sadurunge, sawise, nalika istirahat, lan liya-liyane. metu. Waspada-lan waspada. Ana liyane isyarat nonverbal saka aku bisa dhaftar, lan ana sawetara cara kanggo napsirake wong-wong mau. Tabel ing ngisor iki menahi conto migunani sawetara liyane isyarat nonverbal umum: Isyarat Nonverbal Umum Basa awak Kemungkinan Arti Tangan cekelan, genggeman kuwat ing obyek frustrasi Sirah sing dicekel Kasengsem, enten Nutupi tutuk nganggo tangan Ora jujur, mbentang bebener Lengen silang Defensif, ora obah, nglawan Sikil nyabrang, tunggak Kompetitif, nglawan Gemeter Kuwatir, ora percaya diri Nutul driji utawa drumming Bosen utawa kuwatir Kerep manthuk Eagerness Hand-steepling

(membentuk gereja) kapercayan Tangan ing pipi, dagu, utawa kaca tingal Mikir, mriksa Tangan ing pinggul Kapercayan, ora sabar Tangan ing meja utawa meja Poise Sirah ing tangan Ora kasengsem, ora sopan, utawa ora setuju Ora kasengsem, ora ngajeni, utawa ora setuju Condong ngarep Semangat Bukak tangan, tangan Open-minded, bisa dicedhaki Nggosok irung, bathuk Kaku, konfrontasi Pandangan sisih Suspect utawa kahanan sing durung mesthi Lungguh ing pinggir kursi Siap, semangat Slouping, condong mburi Nantang, nolak Ngresiki tenggorokan Gemeter utawa ora sabar Isyarat dhasar iki katon lan cukup universal. Sawetara, kaya ngresiki tenggorokan, bisa dijupuk ing kahanan “ora katon” (contone, nalika rembugan njupuk Panggonan liwat telpon). Nanging elinga yen ora kabeh manungsa nindakake kabeh cara sing padha, lan apa bisa tip tangan siji individu bisa uga ora temtunipun ngungkapaken raos batinipun tiyang sanes. KOMPLEKS CUES Ora kaget, dadi luwih rumit. Akeh isyarat, kaya ekspresi wajah lan vokalisasi, luwih subtle utawa kombinasi saka isyarat liyane, kayata nderek. Ekspresi rai Sajrone pirang-pirang abad, kita wis ngembangake macem-macem prilaku sosial, kalebu resourcefulness saka komunikasi pesen karo mung siji katon. Sanalika kita ketemu wong kanggo pisanan, kita miwiti sizing wong munggah lan langsung golek pitunjuk sing nunjukake watake sadurunge mlebu a obrolan. Ekspresi rai minangka bagean gedhe saka penilaian awal iki. Ekspresi rai bisa kanthi cepet lan gampang ngringkes disposisi wong wektu nyata lan bisa invaluable “maca” saindhenging Course saka rembugan. Ekspresi rai kunci kalebu alis sing diangkat (ora mesthi, prihatin), irung goresan (bingung), mlebarake mripat (kaget, ora percaya, kuatir), lan mripat cilik (contemplative, questioning). Sampeyan wis ndeleng wong kabeh ing urip profesional lan pribadi. Minangka negosiator, sampeyan kudu mandheg lan mikir babagan apa tegese, lan sinau ngerteni apa sing ana ing sampeyan. interaksi. Vokalisasi Swara sampeyan minangka instrumental kanggo

nyatakake perasaan sampeyan. Nada, tempo, lan irama bisa dadi penting yen ora luwih penting tinimbang pilihan tembung komunikasi. Swara bisa digunakake kanggo njaluk maksud sampeyan, kanggo njaluk wong manungsa wa , kanggo soothe utawa calming syaraf, utawa kanggo gain kaweruh menyang counterparty kang niyat. Nada vokal ngemot akeh unsur: nada (frekuensi dhuwur utawa kurang), stres (penekanan), lan volume (swara), antara liya. Unsur kasebut luwih gedhe utawa kurang wigati ing tembung tartamtu kang ngandika lan bisa gampang ora kejawab utawa disalahake. Coba conto ing ngisor iki, ngendi tembung boldface nuduhake emphasis: • apa sampeyan pengin? • Apa nindakake sampeyan pengin? • Apa apa kowe pengin? • Apa sampeyan pengin ? Elinga carane makna saben pitakonan diganti gumantung ing ngendi emphasis punika. Yen isih ora jelas, wacanen saben siji kanthi banter kanthi cocog infleksi lan mikir babagan carane sampeyan bakal nanggapi saben pitakonan. Ngomong sing Lembut-lan Gaw Tingkat Gedhe Nada banter bisa digunakake kanggo narik kawigaten wong utawa kanggo nggawe titik, nanging bisa uga muni ngancam lan kapenuhan nesu lan kanthi mangkono detract saka titik. Soft, nada sepi nggawe wong aran anteng lan aman, lan minangka asil padha luwih kamungkinan kanggo ngrungokake titik. Kapercayan sing tenang didhukung dening fakta sing kuat (“tingkat gedhe”) aturan lan ngajak menang-menang. Nanging ora ugi sepi-sampeyan bisa uga menehi tandha kekirangan lan ora digatekake! Tempo lan Cadence Tempo nuduhake carane cepet sampeyan ngomong (cepat-cepet liwat ukara utawa ngomong ing a alon lan diwilang). Cadence, ing tangan liyane, nuduhake irama utawa gaya swara sampeyan (monoton kusam utawa variasi sing nyenengake). Yen pasangan sampeyan ngandika cepet banget, dheweke bisa uga ora sabar-utawa Samsaya Awon, gemeter utawa kuwatir. Yen swarane muni tanpa nganggo infleksi, nada, utawa nada, dheweke bisa uga ora care utawa bisa disambi. Nanging aja adoh banget karo penilaian kasebut. Tempo lan irama bisa uga mung

dadi bagian saka gaya ngomong wong lan bisa uga ora nuduhake kahanan saiki.

Maneh, taksiran “offline” sajrone istirahat utawa njaba rembugan bisa mbukak gaya ngandika bener. Kaluwihan lan Bebaya Negosiasi Elektronik Ing donya sing nyambung saiki, komunikasi nonverbal isih bisa ngluwihi tembung-tembung sing digunakake, sanajan ora gampang. Teks utawa pesen email bisa uga duwe nada—bisa uga cendhak banget lan cendhak lan menyang titik, siji tembung, malah; utawa padha bisa grapyak, glib, lan panjelasan. Amarga saka gaweyan biasane minimal kanggo ngasilake pesen kasebut, utamane teks, sampeyan ora kudu maca akeh banget ing pesen sing ringkes. Nanging isih, sampeyan bisa Pick munggah sawetara pitunjuk, utaman yen wong ngirim pesen friendlier ing wektu liyane utawa loropaken ing wong. Yen mangu, sampeyan bisa ngirim pesen loropaken; yen pesen bali isih cendhak, sampeyan bisa uga contending karo counterparty suwek utawa pegel. Maca ing antarane baris iku kabeh sing kita lakoni, kabeh wektu, ora preduli medium. **BASA AWAK** Maca Isyarat Basa awak subconscious lan bawaan kanggo paling kita; iku bagéan integral saka sapa kita. Nalika iku penting kanggo ling sing sawetara iku bisa kontrol, kanggo sisih paling iku alam. Kaya mengkono iku jendhela terkenal menyang wong bener makna lan maksud ing rembugan. Sampeyan ora bisa tenan defend marang basa awak; pertahanan paling apik kanggo dadi ngerti lan ngerti apa iku. Cendhak dadi aktor bakat, sampeyan uga bisa nggunakake basa awak-lan ing sawetara kasus ngowahi iku rada-kanggo mbantu entuk Panjenengan tujuan komunikasi. **Mirroring Counterparty** Panjenengan Iki minangka cara sing efektif kanggo mbangun kapercayan karo pihak liya: Baleni gaya ngomong, nulis, ngirim email, tulisan, nada swara, lan dedeg piadeg. Yen wis rampung karo skill (tanpa ketoke kanggo moyoki dheweke) counterparty bakal rumangsa dimangerteni, lan sampeyan bakal nggawe dhasar kanggo komunikasi sing mbukak. Aja niru, nanging coba gunakake gaya komunikasi sing akrab lan nyaman ing ngendi wae.

Umume wong duwe kecenderungan kanggo ngutamakake pangerten siji tinimbang liyane

- dheweke pangert n visual, pangert n pendengaran, utawa pangert n utawa

kabutuhan struktur. Gunakake ing emphasis ngisor (tenan, nonverbal komunikasi

gaya) nalika sampeyan ngrasakake manawa ana wong sing kalebu ing salah

sawijining kategori: • Pamikir visual. Wong sing luwih seneng ngerti donyane

saka a biasane perspektif visual nanggapi warna, wujud, unsur desain grafis, lan

obahe fisik. Padha cenderung seneng gambar, nggambar gambar piyambak, lan

kadhangkala nggawe statements kaya, “Koyone cetha saka sandi sudut pandang,” lan

“Aku weruh saka ngendi sampeyan teka.” Coba gunakake visual wangun komunikasi

ngendi bisa, lan sampeyan bisa uga pengin incorporate unsur visual menyang

wicara sampeyan dhewe: “Iku katon apik kanggo kula.” • Pamikir pendengaran.

Wong-wong iki cocog karo jagad swara. Dheweke cenderung krungu sadurunge

ndeleng, lan dheweke ngelingi kenangan kanthi nggambarake swara sing dielingi

sajrone wektu kasebut. Padha sregep mirsani nada lan swara obah (bathuk lawang,

desahan saka frustrasi). Pernyataan kasebut kalebu, “Iku muni apik kanggo kula,”

“Aku krungu apa sampeyan ngomong,” lan “Aku ora kudu ngrungokake iki.” Priksa

manawa pendengaran sampeyan pratandha cetha lan bisa dimangerteni. • Pemikir

struktural. Sawetara kudu ndeleng-utawa krungu-struktur ing kabeh sing sampeyan

omongake. Presentasi sampeyan kudu visual utawa terstruktur kanthi swara supaya

bisa ndeleng unsur fakta, pernyataan, utawa a kesimpulan. Diskusi terstruktur

kudu ngemot akeh rambu-rambu dalan: “Kaping pisanan, X, kapindho, Y, banjur

pungkasan, Z.” Pendekatan kasebut bakal mbantu proses pemikir iki apa sing

diomongke lan arep menyang ngendi. Maca lan ngirim sinyal sing cocog Kaya sing

sampeyan ngerteni, basa awak bisa uga angel dikuasai. Sampeyan pancene kudu

mirsani konteks, kabeh gambar, kanggo njaluk maca bener ing kaping. Lan iku

gampang kanggo misinterpret. Maca basa awak bisa dadi guesswork; ora ana sing

bisa dadi 100 persen yakin karo maksud utawa makna sejatine wong liya. Nanging, sawetara Techniques lan tes bisa mbantu ngenali pola lan inconsistencies ing counterparty uga ing dhewe. The Body Language Pretest Ing wiwitan rembugan, sampeyan lan mitra sampeyan biasane bakal exchange loropaken chatting kanggo mbangun rapport lan njaluk ngerti saben liyane. Sajrone iki proses, sampeyan bakal njaluk ngerti pribadine nonverbal uga. Golek ambegan pola, ekspresi rai, eseman (lan jenis eseman apa - loropaken utawa smirk sarkastik); ngrungokake nada; lan nonton kontak mata. Sawise sampeyan wis setya tayangan iki kanggo memori, digunakake minangka titik referensi sapisan rembugan miwiti. Pasang Pasuryan Seneng-Lan Ajak Counterparty kanggo Nindakake padha Salah sawijining teknik kanggo ngucapake basa awak yaiku supaya mitra sampeyan bisa ngomong babagan apa sing dheweke seneng babagan-kaya liyane penting, anak, pets, utawa mobil. Amarga dheweke ora pura-pura seneng karo dheweke iku favorit, sampeyan bisa Wigati basa awak nalika lagi ngomong bab Fluffy, lan banjur goleki sing “seneng” isyarat mengko ing rembugan. Sapa sing Bluffing? Cara paling apik kanggo ngerti yen ana wong sing nggetak sajrone negosiasi yaiku takon pitakonan. Yen sampeyan ngerteni isyarat nonverbal (shiftiness, nervousness, dumadakan kontak mripat ilang) menehi saran yen mitra sampeyan bluffing, pake watara sethitik. Takon dheweke gawe serep statement yen sampeyan ndeleng yen dheweke awak basane ora selaras karo omongane. Deleng ing Pangilon Iku mbantu kanggo ngerti dhewe basa awak. Yen sampeyan pengin yakin sampeyan ngirim sinyal sing bener, videotape dhewe menehi sawetara rembugan (sanajan iku pidato ulang tahun utawa roti panggang kanggo kanca sing paling apik) lan deleng rekaman kasebut. Watch Panjenengan tindak tanduk nonverbal dhewe, banjur takon kolega, kanca, utawa malah kulawarga carane ngerteni basa awak. Sawise sampeyan ngerti isyarat subconscious iki, sampeyan bisa bisa ing ngembangaken dhewe poker pasuryan.

Kasepen Bisa Emas: Nggunakake lan Interpretasi Kasepen Komposer Prancis abad kaping 20 Claude Debussy nyimpulake kekuwatan kasebut saka kasepen apik: “Musik minangka kasepen ing antarane cathetan.” meneng bisa ngganti utawa ngowahi dinamis obrolan ing akeh cara subtle. Kasepen bisa dadi alat penting kanggo njaga kontrol diskusi, utawa ing menehi wektu kanggo wong liya (utawa dhewe) kanggo mikir. Anane kasepen nyebabake akeh sing liyane extroverted antarane kita dadi ora nyaman-wong kudu mesthi ngomong apa-apa, ta? Ing skenario kasebut, ekstrovert bisa “ngisi bolongan” ing rembugan dening mbukak luwih saka ngirim. Kasepen uga minangka cara sing apik kanggo menehi mitra mitra sampeyan kanggo nywara soko dheweke wis nunggu wektu sing tepat kanggo ngomong. Sawise sampeyan wis nggawe Jarak sampeyan, “meneng” kanggo nggawe dheweke nggawe dheweke. Dheweke bakal ngormati sampeyan ora nyoba monopoli obrolan. Ngomong apa-apa, lan supaya iku kelakon. Kasepen uga bisa digunakake kanggo menehi tekanan marang pihak liya. Iku bisa sijine wong ing titik, lan maneh ngindhuksi respon unprepared utawa mati-target. Kanthi meneng, sampeyan bisa njaluk counterparty kanggo relinquish posisi daya-saka mesthi, subconsciously. Counterparty mbokmenawa ora ngerti yen dheweke dadi sijine ing panggonan. Kabeh sing ngandika, ati-ati supaya ora nggunakake (utawa ngidinke) kakehan kasepen-sampeyan bisa dadi pasif-agresif lan ora bisa dipercaya. “Pembicara” liyane bisa uga chime lan uncalan rapat metu mesthi, utawa wong liya bisa njaluk idea sing ora kasengsem. Kaya kabeh alat, ploys, lan taktik liyane, nggunakake kasepen sparingly; aja ketok.

STUDI KASUS Ngrungokake Basa Ora Diucapake Minangka wakil saka Filmographic Productions, sampeyan wis setengah dalam diskusi karo Dewey lan Cheatum babagan dadi supplier eksklusif sing saka layanan video. Sampeyan wis di-push maneh serangan saka intimidator, peran diputer dening CEO Cheatum. Lan kanthi ngerti tumindake polisi-polisi sing apik, sampeyan wis bisa

kanggo muter mati siji eksekutif marang liyane. Liwat panggunaan sampeyan jarami sampeyan wis nggawe sawetara konsesi, kaya syuting ing lokasi, sing ora pancen penting kanggo sampeyan nanging sing muni gedhe ing sisih liyane. Nalika rembugan terus, sampeyan sok dong mirsani sing siji saka negotiators Dewey punika lungguh bongkok ing kursi, meneng lan ketoke setengah ora nggatekake diskusi watara dheweke. Lengen lempitan lan sikil nyabrang, dheweke mandeng intently ing Piece saka kertas ing meja ing ngarepe, corat-coret ora njupuk cathetan bab apa wis rembugan. Kabeh babagan wong iki njerit "Ora!" Dheweke katon ora seneng banget, kaya-kaya Dewey arep mlumpat saka tebing. Sampeyan ora mung siji nonton wong; negotiators Dewey liyane uga ngerti, lan sikap ditutup misale jek dadi mengaruhi diskusi, sing mboko sithik subsidies. Cetha sampeyan kudu menang wong iki. Nanging sadurunge nemtokake cara, sampeyan njupuk inventarisasi cepet saka basa awak dhewe: • Apa tangan utawa sikil sampeyan nyabrang? • Apa sampeyan ketemu langsung karo wong liya? • Apa sampeyan kerep nutupi tutuk utawa ndemek sawetara pasuryan liyane fitur? • Apa sampeyan slouching ing kursi? Yen sampeyan wis nindakake samubarang iki, sampeyan wis ngirim sinyal sing salah counterparties Panjenengan. Elinga yen sampeyan ngupaya rembugan win-win; lan sampeyan ora bakal ngrampungake yen dheweke mikir sampeyan sullen, nesu, utawa nyekel soko bali. Sawise ngenali alangan kanthi maca basa awak kanthi bener, sampeyan nyebarake taktik kanggo nggawa eksekutif Dewey recalcitrant ing Papan. Sampeyan mbukak nganti dheweke, fisik lan lisan. Sampeyan takon pitakonan kanggo mangerteni yen dheweke ngerti sampeyan proposal lan yen dheweke ing Papan utawa ora. Sampeyan ngrungokake. Sampeyan nyebar sawetara kasepen kanggo menehi kasempatan kanggo ngomong. Sampeyan ngelingake dheweke babagan tujuan win-win. Kabeh kanggo siji - banjur siji kanggo kabeh - sampeyan tetep rembugan maju. Bab 7 Nyingkiri pitfalls rembugan umum Sing duwe

pengalaman ekstensif ing meh kabeh enggal ling-lan bakal asring menehi saran-sing cara paling apik kanggo sinau apa nindakake ing kahanan tartamtu iku kanggo nimbang apa ora kanggo nindakake . Pengin urip gaya urip sehat? Iki apa ora kanggo nindakake - aja mangan akeh karbohidrat lan aja lungguh ing kursi sedina muput. Iku nggumunake rumus prasaja kanggo sukses ing akeh aspek gesang. Dadi kanggo rembugan. Apa sampeyan negotiator experienced utawa sing bocah anyar ing pemblokiran, rembugan bisa intimidating, mbingungake, lan malah gawe mumet. Sampeyan mesthi bakal nggawe sawetara kesalahan ing dalan. Iku alam bagean saka proses sinau lan nyempurnakake teknik sampeyan. Malah negosiator sing paling berpengalaman sinau saka saben negosiasi. Kaya a game catur, saben rembugan mbukak beda, lan ana piwulang, nuansa, lan titik gaya sing kudu dipelajari. Sampeyan bakal sinau liwat wektu nalika sampeyan rembugan maneh lan maneh, kaya sampeyan ngasah teknik parenting utawa gaya kepemimpinan sawise taun pengalaman. Sawetara koreksi kasebut bakal kedadeyan “over-the- papan” sajrone saben rembugan. Upaya modifikasi iki bakal kedadeyan kanthi alami. Yen ngandika, iku worth njupuk a sawetara menit kanggo sinau lan internalize sawetara sing luwih umum, lan liyane serius, rembugan kesalahane lan pitfalls supaya sampeyan bisa supaya wong. Sing kesalahan lan pitfalls diringkes ing bab iki. **GAGAL “Ndeleng” WIN- MENANG** Perangkap “Pemenang-Njupuk-Kabeh“. Kanggo ak h saka kita, alam asring kicks ing drive kanggo “menang” nalika kita nyedhaki paling masalah ing urip. Kita usaha kanggo metu ing ndhuwur, kanggo metu ahead. Ing kabeh biaya, kita pengin supaya ilang. Naluri iki alami lan sehat. Nanging, ing kombinasi karo egos kita, kecenderungan alam iki bisa ngowahi kita menyang monsters ala lan ditemtokake cukup cepet. Nalika ego entuk melu, dumadakan ora mung kita ngupaya kanggo menang, nanging kita uga njaluk tambahan endorphin rush nalika pihak liyane kalah. We aran triumphant, kaya wis tenan rampung proyek! Iku

bener, kaya ing akeh game perang, ing sawetara kasus kita bisa bener menang liyane nalika pihak liyane kalah. Bisa uga cara sing apik kanggo perang, nanging perang minangka konflik-lan negosiasi ora kudu. Ngadopsi mentalitas “menang” banget nyebabake kita berjuang banget menang, kang ndadekake mungsuh, escalations, lan rembugan bogged mudhun. Iku uga ndad kak kita gagal “ndeleng” menang kanggo counterparty. NANGGO “YA”, ngindhari “NO” Kaya sing wis dideleng sadurunge, negosiasi dadi luwih cepet lan luwih lancar “ya” luwih cepet-yen sisih liyane nemu sawetara menang, banget. Nalika saben partai mlaku adoh karo sawetara dislametak sing, kudu, lan kepengin wareg, kab h pertunangan dadi luwih lancar. Ora ana sing mlaku adoh saka meja kanthi hard raos, proyek ilang, utawa sumber pain liyane. A sesambetan bablas sing bakal ngaktifake lan nyengkuyung rembugan ing mangsa ngarep. Menang jangka panjang luwih apik tinimbang menang cendhak istilah menang ing pola pikir iki. Dadi mentalitas sing menang bakal ngrusak negosiasi utawa mungkasi sakabehe. Aja menyang kana! Aja menyang jugular lan aja lali kenapa sampeyan ana ing Panggonan pisanan.

“Menang-menang” meh tansah luwih apik tinimbang “menang.” “WINNER-TAKE-ALL” BLINDNESS Nalika sampeyan operate ing mentality menang-kalah, kemampuan kanggo empathize karo pihak liyane dadi suda. Sampeyan mung bali mikir babagan apa kowe perlu, ora apa padha perlu saka rembugan. Yen mengkono, sampeyan nyetel dhewe munggah kanggo Gagal, minangka counterparty bunderan gerbong lan dadi ing defensif kanggo ngindhungi kapentingan-padha ngerti sampeyan ora looking metu kanggo wong-wong mau. Kadhangkala iki ndad kak counterparty kanggo nguripake tabel kanggo muter kanggo menang ing biaya sampeyan. Sampeyan ora peduli karo tujuan, kabutuhan, utawa kepinginan, mula ora peduli karo awakmu. Konflik sing diasilake ora bisa dihindari, lan eskalasi kasebut konflik kemungkinan. Path kanggo sukses yaiku mlebu sepatune, ngerti organisasi, pemain kunci, lan tujuan.

Empati kasebut ngidini sampeyan ngupayakake bener menehi hasil nalika ora ngakoni utawa nyerah banget. Sampeyan nggawe dhewe sensitif marang dheweke kabutuhan lan TCTerms meksa, lan sampeyan nyoba kanggo maringi leladen minangka akeh sing bisa tanpa kompromi kapentingan dhewe. Ing ngisor iki prasaja: Yen sampeyan nyoba banget kanggo nggawe wong “kalah”, sampeyan bakal akhire kalah uga. **OJO LALI NEGOSITOR WONG**, uga Unsur Manungsa Kesalahan negosiasi umum liyane yaiku gagal ngerti lan tetep katon aspek manungsa saka rembugan. Counterparty sampeyan yaiku wong (utawa wong), ugi; lan nalika gol, proses, lan kasunyatan saka rembugan kudu njupuk prioritas, sampeyan kudu ora lali motif, emosi, syaraf, efforts, pribadine, kendala organisasi, lan faktor manungsa liyane saka negosiasi. Yen sampeyan njupuk faktor manungsa lan nangani kanthi efektif, tinimbang nangani mau minangka surprises karu utawa gangguan, sampeyan bakal entuk “ya” luwih cepet lan kurang gesekan lan luwih sithik perasaan angel. YA, ana wong sing angel Wong iku individu, lan saben wong duwe pandangan sing beda babagan bisnis lan liya-liyane urip. Pengalaman kita dhewe mengaruhi cara kita ndeleng jagad liyane lan nanggapi apa kita nemoni. Nalika loro utawa luwih pihak lungguh ing meja rembugan, ing wong utawa sakbenere, saben wong wis njupuk beda ing engagement lan beroperasi saka sudut pandang kasebut. Iki bisa nyebabake prilaku, akeh sing duwe wis rembugan ing bab sadurung , sing kita bisa nemokake angel utawa malah kontraproduktif kanggo rembugan. Trick kanggo menehi hasil karo pemain angel kuwi tetep fokus ing subyek lan ora ing individu dhewe. Tansah mburi ing atine lan aja nganti kapribaden iki kesel sampeyan. Coba ora lumaku ing cangkang endhog utawa kuwatir bab wong liya; tetep fokus ing rembugan nalika nyoba ing alasan kanggo nyukupi kabutuhan taktik lan emosional lawan. Ngatasi iki masalah ing awal kanthi ngelingake kabeh kapentingan, gol, lan kabeh dislametak sing nggawa sampeyan loro kanggo meja ing Panggonan pisanan. Yen

Koyone Nduwe Agenda Nalika sampeyan nemoni negosiator sing ngowahi negosiasi saka kasunyatan, proses kabentuk menyang konflik pribadi utawa diatribu, sampeyan mbokmenawa dealing karo karo individu sing duwe agenda pribadi. Agenda sing bisa prasaja-kanggo metu ing ndhuwur utawa kanggo “menang”. Utawa bisa dadi luwih rumit: kanggo ngematake wong liya ing meja, kalebu bos, kanggo ngatasi tekanan organisasi liyane, kanggo entuk asil utawa malah promosi, utawa kanggo nyimpen proyek. Dadi “Topi Putih” ing Meja Yen agenda pribadi terus, njupuk wayahe kanggo nyoba nggawe atmosfer luwih nyaman. Njupuk a break yen perlu; nyoba kanggo njaluk scoop ing obrolan ora resmi. Yen manajer ana, njaluk dheweke njupuk yen sampeyan bisa nindakake sing tactfully. Suggest sing masalah pribadi lan prilaku angel njupuk ing cara, sing sampeyan wis nyoba kanggo maringi leladen, lan sing kudu diwenahi duweni padha. Ayo counterparty ngerti yen nalika sampeyan ngormati kahanan lan panemu, sampeyan luwih seneng fokus ing solusi sing menehi hasil karya, nalika ora nglilani agenda pribadi nindakake dina. Dadi “topi putih” ing negosiasi. Mikir positif, tetep positif, lan nindakake apa sing bisa kanggo netralake energi pribadi negatif. Umum iku worth njupuk wektu kanggo nyoba kanggo ngerti ngendi pihak liyane teka saka supaya sampeyan bisa njaluk rembugan bali ing trek. Apa ana a wektu tartamtu, meksa tugas, utawa latar mburi sampeyan kudu ngerti? Kanggo mayoritas masalah pribadi, sampeyan ora kamungkinan kanggo njaluk jawaban langsung, nanging yen sampeyan nuduhake sawetara empati lan badhan, iku bakal bantuan defuse agenda pribadi. Iku uga mbantu mbukak babagan ngendi sampeyan ngadeg lan apa kabutuhan sampeyan. Aja nyalahke pihak liyane utawa njaluk upset sing kabeh katon kaya pribadi-sing bisa nggawe mungsuh kurang kamungkinan kanggo ngatasi masalah karo kowe. Nalika sampeyan ngrasakake nesu utawa agresi saka pihak liya, emosi kasebut biasane ora ana hubungane karo sampeyan utawa masalah ing tangan; iku kamungkinan bayangan

bab liya ing urip pribadi utawa profesional. Njaluk metu ing mbukak- utawa paling ora nuduhake keprihatinan-bisa mbantu sampeyan loro ing gaweyan kanggo teka ing kesimpulan win-win. Basa Bisa Tegese Akeh Basa Inggris, kita kabeh ngerti, banget nuanced. Isine akeh tembung sing ketoke lugu sing bisa surprise sampeyan karo carane akeh daya padha terus. Diselipake ing ukara sing ora mbebayani, tembung kasebut bisa nggawe muni sing muni nyerang kanggo sapa wae wis ing pertahanan. Senajan sampeyan ora arep babras utawa nimbolak pain, counterparty misunderstands lan reaksi negatif. Pilihan tembung ing ngisor iki bisa mbantu supaya ora muni agresif banget: • “Aku” versus “Sampeyan”. Tinimbang ngomong, “Sampeyan isih ora mangsuli pitakonku,” ujar maneh: “Aku nuwun sewu, aku isih ora ngerti. Aku mikir sawetara conto bisa menehi ide sing luwih apik. Kanthi nyalahake dhewe, sampeyan nggawe cetha yen sampeyan ora ngiritik-lan mitra sampeyan bakal luwih seneng komunikasi. • Negatif lawan positif. Tembung-tembung kayata “ora bisa”, “ora bakal”, “ora kudu”, lan “ora” kudu digunakake. sithik-sithik. Tinimbang ngomong, “Aku ora bisa nindakake iku”, coba, “Aku duwe sawetara opsi liyane, aku pengin njaluk pendapat sampeyan. ing.” Bisa uga luwih gampang kanggo nerangake kenapa sampeyan ora bisa nampa tawaran kasebut yen sampeyan menehi solusi alternatif. • Nonton “nanging”. Tjubo tembung “nanging” minangka titik cutoff, tandha dalan negatif, ngluwihi Panjenengan mitra bisa mandheg ngrungokake apa sing sampeyan ucapake. Panjenenganipun presents idea kang, sampeyan rephrase iku, lan langsung sampeyan tindakake munggah karo statement “nanging”: “Biaya produksi kita dhuwur, nanging bahan kowe njaluk larang.” Kanggo wong ing pertahanan, iki bisa muni kaya serangan ing gagasan asli. Iku bisa uga aran kanggo wong kaya iku salah kanggo duwe ing Panggonan pisanan. Coba njabut “nanging” saka ukara: “Biaya produksi dhuwur; pemasok ngisi X jumlah kanggo bahan kasebut. Ing kabeh kasus, sampeyan kudu faktual lan

nggunakake fakta kanggo gawe serep statement sampeyan. Aja, utawa katon dadi, angel. DEALING WITH STONEWALLING Kadhangkala wong sing angel yaiku wong sing nggunakake rembugan sing angel utawa angel gaya. Kita kabeh wis weruh: Wong sing normal kanthi cara liya pribadine akomodatif utawa kolaborasi inexplicably dadi angel kanggo nggarap. Owah-owahan iki bisa uga nggambarake kesulitan sing sejati ing uripe, utawa bisa uga mung dadi watu. Ana bedane: Stonewalling minangka taktik, kaya prilaku pasif-agresif, lan sengaja digunakake kanggo narik kawigaten sampeyan saka subyek sing sampeyan tindakake rembugan lan / utawa kanggo njupuk kontrol diskusi ing nggoleki kanggo ngalih imbalan saka daya.

Sawise sawetara efforts kanggo stonewall usulan-usulan dening takon ora salaras pitakonan, ngganti subyek, utawa nolak tawaran sampeyan langsung, sampeyan bisa nelpon nggetak dheweke dening takon carane serius dheweke babagan rampung rembugan lan njaluk menyang win-win. Njaluk panjelasan sing luwih rinci babagan oposisi dheweke LUWIH Nggawe Kupu-kupu ing Formasi Coba pikirake wektu pungkasan sampeyan stres, utamane sajrone utawa sadurunge a rembugan. Sampeyan kringet, jantung berdebar-debar, lan awak kanthi waspada. Sampeyan wis sirah, lara weteng, utawa mual. Kanggo sawetara kita, utaman kurang negotiators experienced, reaksi iki, utawa “pro-tumindak” minangka cilik, iku sampurna normal. Akeh kita ngidini stres kanggo njupuk alih. Nalika kupu-kupu mabur, kita duwe masalah mikir kanthi rasional utawa ngomong kanthi jelas. Kita lali bab. We meneng ing pangiriman. Kita bisa uga katon gugup utawa ora kepenak. Iki efek saka kaku bisa suggest kekurangan lan distracting kanggo aliran rembugan.

Antidote utama kanggo stres-lan pamicara umum bakal menehi pitutur marang sampeyan iki-yaiku nggunakake syaraf, kuatir, energi gemeter dhewe, kanggo njaluk sing kupu kanggo fly ing tatanan. Aja gugup, dadi tegas! Counterparty ora bakal ngerti sing konco sing ngarep poto-aman ana gumeter, swara-crack bundle

saka syaraf. Apa padha ora ngerti, padha ora ngerti. Ing ngisor iki ana sawetara tips liyane kanggo ngadhepi kupu-kupu mau. **RAHASIA BESAR: PERSIAPAN** Aku bisa nyimpulake penawaran sing paling apik kanggo stres lan kuatir kanthi siji tembung: persiapan. Nalika wis siyap, sampeyan ngerti apa sing ngomong bab, lan nalika sampeyan ngerti apa sing sampeyan omongake, sampeyan ngirimake uga. Nalika sampeyan ngirim kanthi apik, kuatir ilang. Siklus kapercayan iki luwih akeh kanggo nyuda stres tinimbang latihan napas, nyekel tangan, obat, utawa alat utawa kruk liyane bisa uga. Kita wis nutupi persiapan (pirsani Bab 3), dadi ora perlu mbaleni kene. Nanging mung minangka agen real-estate ngomong bab “telung Ls” paling penting ing real estate, “lokasi, lokasi, lan lokasi,” Aku ngirim sing “telung Ps” rembugan sukses-lan njupuk kupu-kupu kanggo fly ing formasi-yaiku “persiapan, persiapan, lan persiapan.” Tansah mrana. Sampeyan bakal bungah sampeyan nindakake, loro kanggo asil rembugan lan kanggo perasaan lan pengalaman sampeyan dhewe. Ing “Scout's Motto” Bisa kanggo rembugan, banget “Disiapake.” Iku sing diwulangake marang Pramuka Pramuka, lan sampeyan kudu njupuk pelajaran kasebut, ugi. Preparation minangka penangkal stres, amarga bakal menehi kekuatan lan kapercayan sing dibutuhake kanggo navigasi banyu angel. Preparation uga nyuda kuatir sadurunge mlebu ing banyu kasebut. Loro-lorone penting kanggo “jaga garing” ing rembugan. Ngerti Apa Nggawe Sampeyan Off Bag yan saka nangani stres kanthi proaktif yaiku ngerti lan ngerti sampeyan titik pemicu. Negotiators Unforgiving bisa nyoba kanggo uncalan sampeyan saka mesthi dening mriksa lan mbukak kelemahane. Padha push tombol Panjenengan. Baris pisanan sampeyan saka nimbali marang taktik iki ngerti pemicu Panjenengan, lan kanggo ndeleng wong teka. Mangkene sawetara “tombol panas” sing umum kanggo dipikirake: • Apa sampeyan dadi defensif nalika ide sampeyan ditembak? • Apa sampeyan gampang njupuk omongan agresif utawa defensif kanthi

pribadi? • Apa sampeyan dihina nalika ana wong sing ora setuju karo sampeyan? •

Apa sampeyan gampang gelo utawa wedi? Képiye carane? • Apa sampeyan cepet banget nyerah utawa seneng? Negotiator agresif bakal katon kanggo pratandha saka tombol panas lan vulnerabilities. Pangenalan-lan maneh, persiapan-yaiku kunci sampeyan pertahanan. Ngenali nalika counterparty sampeyan meksa nindakake perkara, njupuk jero ambegan, lan sijine ing pasuryan profesional. Ngaso yen perlu. Yen sampeyan tansah disiapake lan tetep siyap sajrone negosiasi, banjur ide sampeyan ora bisa ditembak kanthi sah. Sampeyan bakal ngerti lan nyenengake kasunyatan kasebut.

Wangsulan: Bab ingkang utama iku supaya supaya kaku lan njupuk liwat kejiwaan.

Deleng Loro Cara Sadurunge Nyebrang Saran sing apik babagan nyebrang dalan iki uga ditrapake kanggo ngatasi stres, utamane mitra sampeyan kaku. Dadi sensitif marang stres kasebut; supaya ora ngliwati wates lan bangunan partai liyane padha kaku tingkatan. Mikir sadurunge menehi reaksi supaya ora ngrusak hubungan kanthi nyebabake stres liyane. Nanging aja nyerah kanggo kaku salah siji-salah siji cara sampeyan kelangan lemah ing rembugan. Yen sampeyan mbales karo nesu, counterparty bisa mikir kang wis sampeyan ing wilayah kang. Sampeyan wis kasil sijine ing pertahanan, lan kabeh dadi downhill saka ing kono. Panjenengan diukur, wicaksana tanggapan bakal nyuda stres-sampeyan lan dheweke-lan supaya stres ora mbangun sajrone negosiasi. Menehi Kakehan utawa Kakehan Konsesi sing salah bisa nyebabake sampeyan menehi toko yen sampeyan uga menehi akeh utawa menehi sing penting ing ngarep. Yen banget pelit karo konsesi, ing tangan liyane, sampeyan bisa uga ora njaluk konsesi sampeyan ngupaya, utawa bisa gagal ing rembugan kabeh. Ing kene, kita bakal nliti sawetara kesalahan tartamtu sing bisa uga njalari konsesi sampeyan ora bisa nggayuh tujuan sampeyan. DEAL ING DETAIL Nalika njagong mudhun kanggo nyiapake kanggo rembugan, sampeyan kudu ora mung “ndeleng” ing menehi hasil nanging uga “ndeleng” sawetara rincian. Iki

tegese nindakake sawetara mbukak-rampung mikir babagan konsesi sing bisa ditindakake. Nulis mudhun kemungkinan, gedhe lan cilik, sing bisa digunakake ing macem-macem titik ing rembugan. Priksa manawa sampeyan lan tim sampeyan wis jelas apa sing dadi potongan utama lan sing cilik pion ing game. Evaluasi Kompetisi! Kanthi akses wektu nyata kanggo informasi saiki, gampang golek lan ngevaluasi konsesi sing bisa ditindakake. Sampeyan duwe akses gampang menyang penawaran produk perusahaan sampeyan dhewe, biaya pengiriman, lan liya-liyane, nanging sampeyan bisa uga kanggo ngerteni pesaing sampeyan kanthi ngeklik mouse. Preparation kalebu ngevaluasi pesawat paling apik konsesi lan rega, biaya, lan regane saben menit. Kemungkinan, saingan sampeyan bisa nyengkuyung sampeyan karo kabeh informasi sing perlu. Aja Wedi Takon Ora perlu ngrasa serakah utawa wedi takon apa sing sampeyan pikirake partai liyane dianggep ora pati penting. Sampeyan ora bakal ngerti apa mitra sampeyan gelem setuju. Yen sampeyan ora njaluk konsesi cilik sampeyan bisa duwe entuk, sampeyan mbokmenawa bakal Getun mengko. Tujuane dhuwur. Malah yen sampeyan mikir sampeyan ngarahake dhuwur banget, gol sampeyan bisa uga ora kaya ambisi kanggo mitra sampeyan padha nindakake kanggo sampeyan. **MENYERAH KAEH (UTAWA KECIL)** Nalika giliran sampeyan nggawe konsesi, salah sawijining kesalahan sing paling umum yaiku mikir sing counterparty nilai apa sing sampeyan kurban cara sing padha. Sampeyan mesthi bakal ngakoni utawa ngakoni. Ing ngendi sampeyan bisa, coba goleki carane konsesi cocog karo model bisnis. Yen padha operate “mung ing wektu” baris manufaktur, sampeyan bakal langsung ngerti yen ing kabeh kemungkinan pengiriman cepet minangka konsesi saka nilai nyata kanggo wong-wong mau. Maneh dalan sing paling apik yaiku nyiapake sadurunge negosiasi, lan terus nyiapake sajrone rembugan kanthi makarya kanggo mangerteni bisnis sing luwih apik sajrone obrolan. Sampeyan bakal sinau apa sing nggawe dheweke obah lan apa sing paling

akeh (lan paling) nilai kanggo wong-wong mau. Iki bakal mbantu sampeyan nggawe penawaran sing bener-lan paling adil. Aja Lali Njaluk Sesuatu ing Bali

Elingi-nalika nggawe konsesi, tansah njaluk imbalan. Lan elinga, wektu bisa dadi kabeh. Sampeyan bisa uga mikir iku minangka patrap sing apik kanggo menehi soko amarga sampeyan tokoh sampeyan bisa njaluk soko ing bali mengko. Masalahe, mengko ora tau tenanan mengkono, utawa sing aran kepekso kanggo menehi adoh soko liyane nalika nerangake. Yen sampeyan wis ora nglacak konsesi, sampeyan bakal gagal kanggo ndeleng apa sing wis diwenehi lan apa sing wis ditampa. Sampeyan bisa uga kudu mundur lan ngevaluasi masalah sing dibahas nalika sampeyan wiwit nyerah konsesi. Njaluk ing Nulis Tansah nglacak poin utama, keputusan, lan konsesi ing negosiasi. Iku bakal mbantu sampeyan nglacak apa kedaden, apa sing wis diwenehi lan ditampa, lan apa tumindak luwih perlu. Kaya rekaman pengadilan, dokumentasi ditulis menehi referensi Handy for everyone melu, lan iku ndadekake drawing munggah persetujuan luwih gampang Ngibul Tutup, Njupuk Resiko Salah, Mundhut Fokus Amarga iku kalebu nggawe lan ngrekam hasil final, blunders sampeyan nggawe sak tataran nutup bisa luwih larang saka liyane wis rembugan.

Ing nutup, rembugan sampeyan wis rampung; yen kesepakatan rampung, ora ana sing nggoleki bali. Ing ngisor iki sawetara tips sing kudu dipikirake kanggo nyegah kesalahan kasebut. **AJA WEDI MANGGO WILAYAH KELABU UTAWA KESALAHAN** Nalika mriksa maneh rincian rembugan, sampeyan bisa nemokake a salah pitungan sing digawe, ora akurat ing presentasi sampeyan, utawa salah siji saka konsesi Panjenengan.

Sampeyan bisa uga nemokake konsesi sing ora sampeyan maksudake kanggo nggawe. Nalika ana kesalahan, nggawa munggah langsung, sanajan iku ngisin-isini. Suwene sampeyan ngenteni, luwih dadi permanen. Luwih elek, iku koyone sampeyan nandur kesalahan minangka bag an saka ploy a. Ngluwihi duwe wani nuduhake kesalahane dhewe, duwe wani kanggo ngadeg nganti taktik pungkasan partai liyane. Yen

counterparty njaluk a konsesi ekstra ing kene, ora menehi mung kanggo dadi wong apik lan bantuan nutup kesepakatan luwih cepet. Sampeyan bisa uga ora seneng banget ing tahap iki, nanging aja dadi wedi ngomong ora. Njupuk Wektu Nggawe keputusan amarga sampeyan rumangsa ditekan minangka salah sawijining kesalahan sing paling ala bisa nggawe, utaman sak nutup. Njupuk wektu sampeyan kudu ngrampungake persetujuan digawe-sampeyan bakal luwih manteb ing ati bab pancasan mengko. Sawetara counterparties bakal nyoba kanggo meksa sampeyan sengaja, kanggo njaluk sampeyan mungkasi looking for konsesi lan nggawe kesepakatan. Tuku mobil akhir-akhir iki? Nalika langkah sing luwih alon iki bisa ngganggu mitra sampeyan, aja dipeksa ngrampungake apa wae sing durung siyap. Kajaba iku, elinga yen paling deadline bisa dirembug. Sanajan extension mung sawetara jam, gunakake wektu ekstra efisien. **NANGGO RISIKO SALAH** Penggunaan sembarang strategi rembugan utawa taktik, apa digunakake sak awak rembugan utawa ing nutup, kaleksanane resiko tartamtu, lan alamiah, iku penting kanggo nemtokake manawa risiko kasebut kudu ditindakake. Balance resiko, utawa ing downside, sembarang titik rembugan utawa konsesi, utawa malah wektu dijupuk kanggo nguber iku, karo ganjaran saka titik utawa konsesi. Akeh negosiator lali iki lan nyopir hard banget ing minutiae karo sethitik ganjaran, utawa padha ora drive cukup hard ing TCTerms sing bisa mbuktekaken banget pinunjul kanggo asil pungkasan. Yen ana sing ora pantes ditawar, aja ditawar iku! Sampeyan bakal mbuwang wektu, kredibilitas, lan energi sing bisa digunakake kanggo luwih penting lan item ganjaran. Aturan sing apik kanggo risiko sing bisa digunakake kanthi apik, utamane kanggo investor, yaiku: Investasi mung apa sing sampeyan bisa kelangan. Model kasebut uga ngluwahi investasi-sembarang taktik utawa konsesi utawa tawaran kudu diukur marang apa sampeyan bisa saged kanggo ilang utawa nyerah ing rembugan. Tetep wonten ing pikiran sing apa sampeyan ilang bisa short utawa long term, supaya

ora lali bab jalaran long-term kayata kesempatan kanggo rembugan maneh. Elinga yen salah sawijining risiko paling gedhe sing bisa ditindakake yaiku ora nyiapake rembugan ing Panggonan pisanan. Ora mung kekurangan persiapan bakal mudhun proses, sampeyan mbabarake dhewe kanggo akeh saka asil unfavorable. Aja resiko trabasan langkah penting iki. Aja Ngindhari Rembugan Ya, negosiasi bisa dadi stres. Nanging sing ora suggest ing kabeh sing ngirim supaya rembugan. mesthi, iku bakal becik kanggo mung nganggep menehi hasil utawa bagean tombol saka menehi hasil lan lumaku adoh. Ora ana risiko, ta? Ora bener. Sampeyan ngerti apa sing kedadeyan. Nalika sampeyan nganggep menehi hasil (utawa titik ing menehi hasil) disetel, nanging ora sampeyan utawa counterparty wis dikonfirmasi, iku biasane dadi salah cantik cepet. Luwih apik kanggo ngomong metu, malah karo a teks cepet, email, utawa telpon. Rembugan minangka bag an saka hubungan sing terus-terusan (biasane). Aja dadi panyingkiran. Prilaku nyingkiri nyebabake kesalahan jangka pendek lan ngrusak hubungan jangka panjang. Elingi: nalika ora rembugan misale jek nyingkiri resiko, iku bener nggawe iku!

TETAP TUJUAN ING FOKUS Kesalahan iki nyedhaki pitfall pisanan, lali babagan menang-menang. Nanging, kesalahan ilang fokus sethitik liyane umum, panutup gol lan dislametak subordinate kanggo goal win-win sakab h . Ilang fokus ing gol lan dislametak iku umum-lan mbebayani-pitfall. Sampeyan bakal kejiret ing wayahe utawa karo minutiae utawa dinamika pribadi saka kahanan sing dislametak asli fade menyang latar mburi. bebaya, mesthi, iku sing ora ngrampungake apa sing disetel metu kanggo ngrampungake ing Panggonan pisanan, utawa Samsaya Awon, sampeyan menehi adoh nyimpen. Sampeyan pancene ora bisa salah yen sampeyan tansah tetep tampilan cetha saka utama gol. Yen sampeyan lan tim (lan tim liyane) hew cedhak pesawat asli saka gol lan tujuan, banjur emosi kaya nesu, kuatir, utawa perasaan kepunjulen ora bakal disambi sampeyan utawa uncalan

rembugan mati trek. Muga-muga, sampeyan nulis tujuan sampeyan ing endi wae supaya sampeyan bisa nglacak. **STUDI KASUS** Nalika Sampeyan wis tiba menyang Pit rembugan Minangka presiden, CEO, lan CVO saka Filmographic Productions, sampeyan wis toiling adoh ing meja rembugan kanggo rong jam. Sampeyan wis nuduhake sampeyan short video paling apik, nerangake paket produksi paling apik, lan considering (nanging durung menehi) sawetara konsesi, kayata produksi cepet lan turnaround ing rega suda. Klien sampeyan, Dewey lan Cheatum, padha glaze. Sampeyan ora mikir sampeyan nyambungake. Nyatane, eksekutif Dewey katon malah rada pegel; padha duwe kerja sing kudu ditindakake lan dheweke kepengin bali maneh. Apa sing sampeyan lakoni? Apa sampeyan ora sengaja mlebu pitfall negosiasi? Iku wektu kanggo njupuk persediaan. Apa sampeyan gagal ndeleng win-win? Apa sampeyan isih ana ing dalan win-win? Wis sampeyan mikir liwat apa sing bakal nggawe dheweke rumangsa dadi pemenang? Sampeyan wis teka iki adoh, lan supaya adoh sampeyan wis mung presented jadwal kasedhiya lan rega kanggo syuting iklan sabanjure. Apa sampeyan wis nawarake apa wae kanggo nggawe kesepakatan luwih milutaken lan atraktif kanggo wong-wong mau? Konsesi rega? Jadwal sing cepet kanggo produksi lan pangiriman? Mikir bab iku. Padha ora nuduhake munggah menyang rembugan mung kanggo njaluk penawaran rega paling anyar. Apa sampeyan lali yen Dewey lan Cheatum uga wong? Apa sampeyan njupuk kakehan wektu sing? Apa sampeyan nuduhake conto kapentingan lan relevansi sing nyata marang wong-wong mau? Apa sampeyan hogging lantai utawa nindakake mergo kanggo ngontrol ing rembugan utawa kanggo digunakake micu respon emosi? Apa individu ing meja duwe agenda pribadi utawa masalah sing disambi utawa detract saka rembugan? Apa dinamika dheweke? Apa padha koyone ing padha kaca babagan apa sing dikarepake? Mungkin sampeyan bisa nulungi dheweke menyang kana. **PENTING**

STRESS Apa stres banget mengaruhi proses? Apa sampeyan nyaman? Apa padha katon

nyaman? Apa sampeyan nindakake utawa ngomong apa wae kanggo nggawe dheweke ora kepenak? Mungkasi sedhela kanggo njupuk persediaan. Ngaso yen perlu, lan takon wong-wong mau santai kepiye bisnis akhir-akhir iki, kepiye komersial pungkasan makarya metu, carane iku ing urip ngarep. Goleki faktor stres lan coba nglipur wong-wong mau. Apa sampeyan salah nangani konsesi ing endi wae ing dalan? Mbok, minangka kasebut, sampeyan durung nggawe; sampeyan wis nggenteni suwe banget. mbok menawa konsesi sing sampeyan pikir sampeyan wis nggawe, kaya nawakake kanggo ketemu ing papan, ora relevan utawa malah abot kanggo wong-wong mau. Maneh, mandheg lan njupuk persediaan. Wis sampeyan nyoba nutup kesepakatan kasebut kanthi cepet, tanpa menehi wektu sing cukup kanggo mitra ing lantai? Apa sampeyan wis nggenteni akeh wektu kanggo ngrembug babagan hal-hal sing dianggep ora penting utawa mbuwang wektu? Maneh, elinga yen sampeyan lagi nemoni wong nyata proyek nyata lan watesan wektu nyata. Priksa manawa ora sampah wektu sapa ing a rembugan, utaman karo minutiae utawa hogging lantai. Ayo padha ngomong. Elinga yen istirahat bisa digunakake ora mung kanggo ngaso lan ngombe kopi, nanging uga kanggo njupuk inventarisasi lan ngobrol kanthi ora resmi karo mitra sampeyan. Yen sampeyan aran antagonisme utawa gesekan saka siji individu, coba guneman karo individu kasebut. Golek metu yen irritant ana hubungane karo proses utawa produk-yaiku, ora kepenak karo proses rembugan lan carane iku unfolding, utawa padha ora nyaman karo apa sampeyan kudu kurban lan biaya? A riset informal sethitik bisa ngasilake sawetara wawasan tombol, uga soothe syaraf loro individu iki lan dhewe. Yen sampeyan ngenali pitfall bener lan pangalihan rembugan menyang alamat iku, respon bakal aran positif nalika rembugan reconvenes. Ing njaba “bio break“ sing dibutuhake, ora ana cara sing luwih apik kanggo nggunakake istirahat ing rembugan. Supaya pitfalls ngendi sampeyan bisa, lan ndandani cepet lan positif nalika kedadeyan.

Bab 8 Taktik Negosiasi Tekanan

Tinggi Kaya sing wis dibahas ing bab sadurunge, negosiator bisa nggunakake akeh taktik lan ploys kanggo ngalihake manungsa wa adoh saka kanyatan utama lan masalah ing a rembugan. Ploys taktik lan emosi cilik bisa ngganggu sampeyan, mr ntahak kanggo sampeyan emosi, utawa liya pangalihan aliran ijol-ijolan saka prakara tugas-oriented kanggo pertimbangan liyane pribadi. Antidote sing biasa yaiku ndeleng taktik kasebut teka lan kanthi tenang ngarahake rembugan bali menyang papan sing dhuwur. Nanging ana sawetara taktik lan taktik sing luwih gedhe kanggo dibahas, sing bakal dakkarepake deleng minangka taktik tekanan dhuwur, sing dirancang kanggo meksa counterparty kanggo nggawe keputusan sing cepet-cepet utawa jog-of-the-celana amarga wedi kelangan kesepakatan sakabehe. Maneuvers iki bisa njupuk wangun tawaran competitive, nyata lan deadline maye, lan macem-macem ultimatums, kabeh kang menehi kesan saka ninggalake sethitik kamar kanggo rembugan luwih. Ing donya bisnis cepet-dileksanakke saiki, drive kanggo nggayuh kesimpulan bisa katon luwih meksa tinimbang sadurunge. Kabeh kedadeyan kanthi cepet. Kabeh wong mlebu kanthi cepet karya, rapat-rapat, obrolan-lan rembugan. Kanggo alasan iki, penting kanggo sampeyan mbedakake taktik tekanan dhuwur sing bener saka sing mung kudu dipotong ngoyak lan ngirit wektu. Sawise sampeyan sinau carane ngenali lan nglawan taktik tekanan dhuwur iki- sing bakal dakwenehake ing bab iki-sampeyan bakal nemokake manawa sampeyan duwe luwih akeh kamar rembugan saka sampeyan mikir. Sampeyan uga pengin nyelehake sawetara taktik kasebut menyang muter dhewe.

WIS SING ORA REALISTIC

PENAWARAN Exaggerating Range saka Menehi lan Njupuk Sampeyan lumaku menyang

ajang rembugan. Kowe nyopot jasmu, tukaran pleasantries, nguripake laptop, mateni telpon, njagong mudhun, lan mudhun kanggo bisnis. Mung wae diwiwiti, sampeyan ujar tawaran pisanan: “Kita bakal ngedol sampeyan 1,000 widget ing \$ 25,” ngerti kanthi lengkap sampeyan wis siyap kanggo menehi hasil ing \$ 15

saben. Nggawe tawaran pisanan sing ora nyata minangka salah sawijining cara kanggo “ngrasakake” sepira (utawa carane sethitik) counterparty gelem njupuk utawa menehi sampeyan. Sampeyan ngeculake tawaran ing meja, banjur maca respon lawan. First, adhedhasar sing expression-nesu, dissatisfaction, surprise, kalem, utawa eagerness-sampeyan bisa entuk gagasan babagan apa sing bisa ditampa utawa ing ruang lingkup apa sing dikarepake kanggo luwih rembugan. Kapindho, tawaran pisanan unrealistic tumindak minangka decoy, narik ing rembugan luwih menyang menehi hasil sing pancene gelem dumunung ing. Muter Pertahanan Mesthi, yen sampeyan ana ing mburi nampa tawaran lengen-twisting kuwi, Panjenengan pertahanan paling apik kudu diiapake. Ngerti pasar, lan ngerti apa sing mlebu lan metu wates. Aja wedi kanggo nuduhake kawruh iki kanggo counterparty. Sampeyan bakal gain pakurmatan lan sirah mati kemampuan kanggo nggunakake ploys liyane kuwi. Yen pancene ora diiapake lan pangert n sing tawaran unrealistic, hop online utawa malah njupuk a break kanggo njaluk informed cepet. Sawise sampeyan ngerti manawa tawaran kasebut ora realistis, sampeyan bisa nggawa metu, utawa counter karo tawaran unrealistic dhewe. Cara liya kanggo muter pertahanan yaiku supaya ora entuk tawaran sing ora nyata kanthi dadi siji sing nggawe tawaran pisanan. taktik iki uga ngijini sampeyan kanggo ngamanake ing titik wiwitan kanggo rembugan. Ati-ati aja nganti ngrugekake dening nggawe tawaran banget loman. Nggawe informed-nanging rada agresif — nawarake. Elinga yen iku mung titik wiwitan. Sanajan rada ora sopan, sampeyan bisa nglawan tawaran sing ora nyata saka mitra kanthi ora nggatekake babar pisan. Miwiti ngomong bab liyane kanggo tactfully ngirim pesen sing sampeyan ora mikir tawaran iku worth considering. Ati-ati . . . Aja Nyinggung Counterparty Yen sampeyan nggunakake taktik tawaran sing ora nyata, ati-ati. Counterparty sampeyan bisa uga nglanggar taktik iki, utaman yen padha uga diiapake lan wis riset pasar kanggo teka

munggah karo nomer dhewe. Yen sampeyan aran sing lagi disiapake, duwe kawruh ekstensif, lan / utawa sing duwe sawetara alternatif, ora miwiti karo posisi sing adoh banget saka tandha. Kesadaran babagan maksud sampeyan bisa nggawe kabeh taktik backfire. Aja nganggep mitra sampeyan minangka bodho utawa ora ngerti. Tumindak Saiki lan Sampeyan Bakal Entuk. . . Minangka konsumen, sampeyan entuk iki kabeh wektu. “Tuku dina iki, entuk diskon 30 persen.” Nanging dina iki , lan dina iki mung. Apa sing sampeyan lakoni? Impuls kanggo tuku dina iki-asring apa sampeyan pancene perlu utawa ora-mung kanggo njaluk hasil apik. Kanggo yen sampeyan tangi esuk lan mutusake “ya,” sampeyan bakal mbayar 30 persen luwih. Lan kita ora bisa supaya iku kelakon, bisa? Ploy ritel rada khas iki kelakon akeh ing rembugan, banget: “Yen sampeyan manggonake pesenan dina iki, kita bakal ngilangi biaya pengiriman.” Menggodha, apa ora? Elingi wektu lan usaha sing sampeyan lakoni kanggo nyiapake negosiasi iki. Apa sampeyan pengin supaya kabeh metu saka jendhela kanthi ngidini ploy iki sway sampeyan? A siji-Ploy tawaran wektu dirancang kanggo meksa sampeyan nutup kesepakatan kanthi cepet. Iki tekanan bisa nyingkirake sampeyan saka dalan sing wis dibayangke lan bisa - sanajan ora mesthi - mimpin kanggo pancasan ala. Mesthi, ing donya cepet-dileksanakke saiki, pancasan bisa lan asring kudu digawe cepet. Nanging ana prab dan antarane kaputusan cepet lan keputusane cepet-cepet. Muter Pertahanan Maneh, cara sing paling apik kanggo nglawan taktik iki yaiku tetep keren lan tetep informed. Ayo informasi lan persiapan sampeyan nuntun sampeyan. Temtokake nalika sampeyan lagi siap mutusake. Njupuk wektu, lan nggawe sethitik liyane wektu, dening njupuk break utawa rembugan sethitik “bend” menyang tawaran tanggal pangiriman “tenan”. Njupuk wektu (lan nyuwun yen perlu) kanggo nindakake riset luwih akeh, takon, priksa manawa tawaran kasebut konsisten karo tujuan sampeyan, lan konsultasi karo tim sampeyan. Kaya tawaran sing ora nyata,

sampeyan uga bisa nglirowakake taktik kasebut. kapan pihak liyane ngenalaken tawaran mung siji-wektu menyang diskusi, sidestep iku (mbok menawa ora nggatekake kabeh) kanthi terus ngrembug masalah sing isih ana utawa malah nggawa sawetara anyar. Teknik pasif-agresif iki tuku sawetara wektu lan kamungkinan attenuates respon emosi dhewe. Delengen yen tawaran siji-wektu digawa menyang meja maneh sadurunge sampeyan nanggapi. Yen ya, sampeyan bakal luwih siap iku, lan bakal kurang kamungkinan kanggo nanggapi emosi. Sampeyan uga bisa counter karo siji-wektu mung tawaran dhewe yen sampeyan bisa sijine siji bebarengan cukup cepet. Lan elinga, dudu ide sing ala kanggo nyiyapake sawetara wektu dhewe sadurunge, ora mung kanggo pertahanan nanging nggunakake iki. ploy kanggo kauntungan tim kang.KUKURAN lan tundha saka GAME Tumindak Saiki Sadurunge Padha ical. . . Saben uwong wis ngalami ploy iki ing urip saben dina. Sampeyan menyang toko kanggo njaluk a rega sale apik ing item, ngandika dhuwur-definisi anyar TV . Wong dodolan kanthi tenang ngluhurake kautaman ing TV - banjur kanthi tenang ngandhani yen mung ana loro kiwa, lan nalika padha lunga padha ical. Apa sing sampeyan lakoni? Paling kamungkinan, yen sampeyan cukup cedhak kanggo nemtokake iki menehi hasil tengen tho, sampeyan tuku ing TV . Kenging punapa? Amarga, kaya ing tawaran siji-wektu Ploy, sampeyan ora pengin tangi esuk mikir, “Aku bisa entuk sing gedhe yen aku wis narik pemicu.” bener. Iki kedaden kabeh wektu ing rembugan. Counterparty bisa menehi sampeyan raos palsu saka lack of stock, kapasitas produksi, wektu, utawa sawetara liyane faktor sing bisa nyebabake kesepakatan yen sampeyan ora njupuk saiki. Muter Pertahanan Yen sampeyan curiga manawa kekurangan kekurangan wis dimainake, pendekatan sing paling apik yaiku takon pitakonan kanggo verifikasi kelangkaan. Coba nemtokake manawa nyata: “Apa ana liyane iki TV ing mburi? Ing pesenan? Bisa online?” Uga golek alternatif: “Yen aku ora tuku iki TV dina iki, apa televisi liyane bisa kurban saklawas

padha fungsi ing rega sing padha?’ Sampeyan bisa uga nemokake yen ana akeh alternatif lan sing a BATNA (Alternatif paling apik kanggo Agreement Rembugan) bakal muncul-langka model sing nyata nanging ora faktor cukup amba kanggo njaluk sampeyan rush menyang kaputusan. Minangka paling ploys, nimbali paling apik kanggo ndeleng iku teka, njupuk wektu kanggo ngerti apa sing kedadeyan, takon, lan nggawe keputusan kanthi tenang lan kanthi profesional. DELAY OF GAME Delaying game iku ngelawan saka “tuku dina” ploy deadline. Tundha taktik digunakake dening negosiator ing macem-macem cara: kanggo stall, kanggo nyoba urgency, utawa kanggo sementara appease sampeyan. Nalika counterparty stalls, dheweke mandheg negosiasi, biasane nyatakake yen sampeyan panjalukan sing “ora ditrima,” “Lan dheweke perlu wektu liyane kanggo riset, diajak ing kantor ngarep, lan kanggo nanggapi. Asring bisa katon kaya dheweke lagi ngeduk ing tumit kanggo ngalangi kemajuan. Dheweke nggunakake wektu minangka pertahanan, lan kadhangkala uga nyerang, gegaman (dheweke bisa uga ngupayakake sampeyan nggawe konsesi kanggo njaluk barang bali menyang dalan). Elinga yen sawetara stalling mbokmenawa sah; iku bisa ngawula sampeyan uga kanggo dheweke hubungi kantor ngarep kanggo njaluk persetujuan kanggo tawaran sing luwih apik. Sampeyan kudu ngadili ing titik apa lapak digunakake minangka taktik agresif utawa a sing produktif. Sing luwih halus yaiku wektu tundha sing sengaja digunakake kanggo nguji urgensi sampeyan. Ing kasus kaya mengkono, counterparty pengin maca carane nekat sampeyan kanggo menehi hasil, kanggo dheweke bisnis. Penjual mobil nindakake iki, utamane yen ora sibuk lan duwe wektu kanggo ngenteni sampeyan metu; padha mung bakal langkah adoh kanggo jedhing break utawa tuwung saka kopi, lan banjur bali kanggo ndeleng carane semangat kanggo menehi hasil. Muter Pertahanan Iku oke kanggo menehi pihak liyane sawetara wektu kanggo nresap kabeh supaya dheweke ngrasa nyaman babagan keputusan sing bakal ditindakake, nanging

nyetel watesan. kapan sampeyan curiga mandheg, luwih becik takon lan ngerteni apa unsur sing ngalangi, banjur urus. Aja mlumpat menyang nggawe konsesi mung kanggo grease ing gembong rembagan. Tes tundha / urgensi bisa katon kaya kucing-lan- game mouse. Cara paling apik kanggo muter iku, sanadyan, iku kanggo ndeleng iku teka, sijine ing poker pasuryan, lan nerusake babagan bisnis ing proses profesional. Mesthine, salah sawijining cara sing paling apik kanggo ngatasi masalah iki yaiku mung ngethok agenda setya lan ngelingake kabeh wong ing kamar apa sing kudune kelakon lan nalika. Njaluk Wong-wong mau Ngomong Apa Sing Bakal Ditindakake Salah siji cara sing paling apik kanggo defuse bom wektu tundha-saka-game iku kanggo njaluk komitmen wektu tartamtu kanggo carane dawa counterparty bakal ninggalake rembugan. Yen alasan telat kasebut nyata, dheweke bakal bali kanthi bener adoh karo soko tartamtu: “We need rong jam kanggo hubungi manager produksi kita; kita bakal bali menyang sampeyan” utawa “Aku kudu istirahat bio (kamar mandi); bali ing limang. Nalika dheweke misale jek perjuangan kanggo teka munggah karo jawaban tartamtu, banjur bisa dadi bukti yen dheweke nggunakake taktik tundha. **KONSESI PALSU** Garis-garis ing Pasir Sing Nyebul Kene loro ploys rembugan liyane sampeyan ndeleng teka saka wektu kanggo wektu: ing dhasar palsu lan konsesi palsu. **PLOY GARIS** Ngisor Palsu Iki uga umum. Yen sampeyan wong tuwa, kemungkinan sampeyan bakal nyebarake saka wektu kanggo wektu: conveyance saka baris ngisor palsu utawa “absolute” ngluwihi sing sampeyan ora bisa lunga. “Aku ora bisa tuku sepeda \$ 400 sampeyan. Sampeyan kudu netepake kanggo \$350 siji.” Mesthi, sampeyan bisa nglampahi \$ 400 ing mancak; sampeyan mung milih ora kanggo. Ing bisnis, garis dhasar palsu luwih subtle lan cenderung didorong luwih akeh dening eksternal “alasan”. Contone, “Aku ora bisa menehi sampeyan rega \$14 widget amarga bosku ora ngidini; sampeyan kudu njupuk kesepakatan \$15. Saka mesthi, ing titik iki sampeyan tau tenan ngerti yen boss

iki malah melu. Ing garis ngisor palsu utawa palsu tumindak minangka ultimatum-titik ngluwahi kang menehi hasil ora bisa dirundingake. Iku cara kanggo cepet kesimpulan saka rembugan lan kanggo ngindhari diskusi luwih lanjut sing bisa nyebabake konsesi. Muter Pertahanan Yen sampeyan curiga ana garis dhasar sing salah, langkah pisanan yaiku kanggo nyelidiki kabeneran; golek metu apa bener utawa salah. Takon apa sing dikandhakake manajer pembatas, kapan, lan kok. Sabanjure, katon ing menehi hasil minangka a Kesepakatan “kabeh” lan-yen regane tetep \$15 -takon yen ana konsesi liyane kayata pangiriman, garansi, layanan lan support, utawa deliverables liyane sing bisa nggawa nilai luwih kanggo sisih meja sanajan regane mantep. Sampeyan bisa uga pengin nyiyapake sawetara konsesi sampeyan duweke. Sampeyan bakal entuk tawaran sing luwih apik, lan sampeyan bisa uga entuk rega kanggo mindhah amarga pihak lawan ngerti yen konsesi rega bisa uga luwih gampang tinimbang sawetara liyane. konsesi. Bottom line: nalika padha mbuwang “garis ngisor” ing sampeyan, rembugan ora liwat.

Nyatane, bisa uga wis diwiwiti. PLOY KONSESI PALSU Upaminipun lumaku menyang toko kanggo katon ing jaket nggantheng ing jendhela. A salesman nyedhaki lan ngandika, “Jaket regane \$75, nanging aku duwe apik dina; kanggo sampeyan, aku bakal ngedol \$65. Dheweke ngandhani sampeyan ing ngarep yen dheweke menehi sampeyan menehi hasil saka abad. Sampeyan mesem sopan lan bali menyang jaket kanggo ndeleng iku liwat. Dumadakan dheweke nambah, “Oke, kayane sampeyan seneng banget karo jaket iki Aku bakal menehi sampeyan \$ 55. Diskon liyane? Saiki sampeyan pancene ing Papan! Sampeyan takon babagan serat isi, instruksi ngumbah, lan liya-liyane, lan salesman nyuda rega liyane \$10. Koyo kaya sampeyan mung mencet jackpot, sampeyan mbayar jaket lan ninggalake wareg. Limang menit mengko, calon pelanggan liyane mlebu, diwiwiti ndeleng jaket, ing ngendi salesman sing sregep kandha, “Jaket kasebut regane \$ 85, nanging kanggo sampeyan, aku bakal

ngedol \$ 75. Ing loro kedadean, bakul wis tokoh pesawat ing atine kabeh bebarengan. Miturut exaggerating rega lan banjur handing metu sawetara konsesi, dheweke digawe koyone kaya nyang-nyangan gedhe ing panggonan. Muter Pertahanan Iki ora beda karo taktik decoy sing dituduhake ing Bab 5. Sampeyan wis diwenahi tokoh sing artificially menehi nilai sing luwih dhuwur kanggo item. Nalika ing counterparty mbenakake marang tokoh sing, sampeyan aran yen sampeyan wis nandang gerah menehi hasil. Emosi sampeyan njupuk liwat lan sampeyan sworo seru, ora sadhar yen sampeyan wis diputer kanggo njaluk sampeyan mikir sing menehi hasil luwih saka iku. Pertahanan paling apik, kajaba persiapan - ujure, sawetara riset babagan apa sing biaya jaket ing toko liyane-iku piye wae validasi rega asli. Goleki tag rega, dhaptar rega, mbok menawa bukti dodolan kepungkur. Mikir rega asli ing vakum (yaiku, tanpa diskon). Apa iku soko cedhak realistis kanggo item kasebut? Pungkasan, takon kenapa penjual menehi diskon sing agresif. "Dina sing apik" utawa "Iku srengenge ing njaba" mbokmenawa ora cukup apik alasan. Uga, ing kesepakatan sing luwih rumit, ana kemungkinan sing apik yen sampeyan ora dijaluk konsesi dhewe, mula sing diwenehake bisa uga ora nyata. Sawise sampeyan ngerteni apa sing nyata lan apa sing salah, tumindak kanthi rasional; aja nganti emosimu mutusake.

KOMPETISI LAN TANGGAL Entuk Leverage kanthi Tekanan Eksternal Rong ploys liyane kalebu nempatake tekanan ing negosiasi kanggo meksa konsesi lan/utawa keputusan sing cepet-cepet sing bisa nyebabake asil sing ala utawa ora dikarepke.

PLOY KOMPETISI Ing kene, kompetisi nyata utawa penawaran kompetitif digunakake minangka jinis shill ing rembugan. Taktik iki bisa digunakake, umpamane, nalika nyoba milih ponsel pembawa. Sampeyan bisa uga ngunjungi sawetara panyedhiya nirkabel kanggo ngrungokake tawarane. Nalika sampeyan golek siji sing koyone cocog karo sampeyan paling, sebutno sing uga katon menyang Company B lan dipetik tarif sing sampeyan nimbang kanthi serius. Sangang kaping

metu saka sepuluh, sampeyan bakal njaluk tawaran liyane langsung. Mung terus pendekatan iki nganti menehi hasil paling apik dhewe. Muter Pertahanan

Upaminipun peran mbalikke; counterparty sampeyan nampilake sawetara kompetitif opsi kanggo entuk hasil sing luwih apik saka sampeyan. Sampeyan ngrasakake tekanan. Nanging, sampeyan bisa utawa bisa uga ora ngerti apa sing ditawakake pesaing (yen sampeyan wis siyap, sampeyan bakal ngerti!). Yen sampeyan ora rampung nganti kacepetan ing saingan, takon sawetara rincian ing nawakake liyane. Temokake yen ana “proposisi nilai” ing ngendi sawetara fitur liyane, kayata layanan data utawa jangkauan reception, suda ing supaya bisa ngasilake rega sing apik. Yen mitra ora ngerti, dheweke bisa uga duwe wis bluffing kabeh bebarengan; yen dheweke nindakake ngerti, sampeyan bakal sinau luwih akeh babagan kompetisi. Yen sampeyan nemtokake manawa tawaran kompetitif kasebut nyata lan bener, rembugan miturut; yen sampeyan nemokake dheweke ora, uga, rembugan. THE DEADLINE PLOYDeadlines-salah siji penengah utawa final-bisa digunakake ora mung kanggo njaga a rembugan ing trek nanging uga kanggo meksa negotiators. Utaman karo rembugan cepet-dileksanakke dina, tenggat wektu bisa uga ing dina, ing sawetara jam, utawa malah ing sawetara menit-ana meh tansah deadline nang endi wae. Minangka taktik tekanan dhuwur, tenggat wektu, utamane yen ora disepakati bebarengan sadurunge, asring digunakake kanggo njaluk konsesi menit pungkasan. Wong iku alamiah luwih gelem kompromi nalika ngadhepi keterbatasan wektu. Nalika uga akeh teka ing kita kabeh bebarengan, iku luwih gampang kanggo njaluk nyisihaken saka paling langsung lan faktor stressing (s) saka njupuk wektu kanggo bisa metu. Nduwe kontrak tenaga kerja expired Senin ngarep? Sampeyan bakal luwih diiapake kanggo nggawe sawetara konsesi kanggo entuk revisi. Muter Pertahanan Alamiah, baris pisanan nimbali marang ploy iki kanggo nggawe manawa ing deadline iku nyata. Tenggat wektu, utamane tenggat

wektu sepihak sing disetel dening siji pihak, bisa uga dadi nyata utawa bisa uga sewenang-wenang minangka bagean saka taktik kanggo nyurung kesepakatan.

Nyelidiki asal lan alesan kanggo deadline dening takon pitakonan. Nyuwun keluwesan ing deadline ugi; arang alesan basis wektu mutlak. Jawaban bisa menehi idea apa deadline iku nyata lan uga bisa nunjukak apa deadline dhewe a titik rembugan. Sawetara tenggat wektu bisa uga luwih informal utawa digawe kanthi kepenak tinimbang liyane. “Aku kudu nyekel pesawat jam telu sore iki” nuduhake a deadline, nanging mbok menawa ora insurmountable minangka pesawat mengko kasedhiya utawa diskusi bisa terus online. Maneh, sawetara pitakonan-lan a kekarepan kanggo menehi konsesi kanggo mbujuk mitra supaya tetep luwih suwe -

bisa nulungi. **TAWARAN MENIT TERAKHIR LAN INFORMASI PENAHANAN Loro Ploys Tekanan**

Akhir kanggo Ngaruhi Asil Kaya sing wis dakcritakake, tujuan taktik tekanan asring mbuwang sampeyan imbalan supaya sampeyan nggawe kesalahan lan menehi adoh luwih saka sing dimaksudak . Iki pungkasan loro taktik sing loro dirancang kanggo nindakake iku. **THE LAST-MINUTE** Nawakake **PLOY** Nalika sampeyan siyap nutup laptop lan nutup kesepakatan, sampeyan krungu, “Enteni! Kita duwe tawaran counter liyane kanggo sampeyan!” Mesthi, apa pigura sampeyan pikiran ing wektu iku? Sampeyan wis rampung-sing apa. Yen wis rampung utawa cedhak rampung karo apa-apa, ngomong, sing College kertas istilah utawa ujian pungkasan - bab pungkasan sing pengin sampeyan lakoni yaiku mriksa maneh kabeh. Sampeyan bakal gelem menehi apa-apa, apa wae, ora kudu ngrevisi makalah istilah kasebut. Dadi apa sing mbok lakoni? Ngaku soko, mung kanggo njaga wis rampung. Sing, saka mesthi, apa counterparty Panjenengan nggoleki. Kajaba iku, juragan sampeyan bisa uga mandheg ing nyritakake babagan kenaikan sewa nganti akhir wulan amarga kanthi banjur, sampeyan wis ing pikiran sing tetep kanggo sasi liyane, ora kanggo sebutno iku bakal hard kanggo pindhah ing kabar singkat kuwi tho. Muter

Pertahanan Ploy iki hard kanggo defend marang, amarga sampeyan ora ngerti apa bisa teka ing menit pungkasan. Yen mitra sampeyan wis nindakake iki sadurunge, mesthi, sampeyan bisa ngomong soko babagan nalika lay metu “aturan dhasar” kanggo paling anyar iki rembugan. Sampeyan uga bisa njaluk deadline lengkap. Wektu tundha iki menehi sampeyan wektu kanggo regroup lan bali menyang pigura rembugan pikiran: Sampeyan pengin nyegah dhewe saka tumindak banget hastily ing nyoba emosi ora scotch a rampung kesepakatan. Tekan Cepet Settlements Tenggat wektu sing ketat bisa nyebabake pemukiman cepet, lan tim kanthi “penyelesaian cepet” sing paling efektif pendekatan bisa metu ahead. pamukiman cepet efektif kelakon nalika siji utawa loro tim informed lan diatur, ngidini kanggo presentation cepet lan efektif. Pemukiman cepet bisa nggawa relief kanggo loro-lorone nalika deadline nyenyet melu, lan kamungkinan kanggo mimpin kanggo menang luwih kanggo sisih sing ndad kak ing nggawe pamukiman. Nanging yen sampeyan lagi ngalami pemukiman cepet, priksa manawa keseimbangan kekuwatan relatif padha lan sampeyan duwe wektu kanggo nimbang lan nyiapake respon. Utamane ing jaman rembugan sing cepet saiki, kemampuan kanggo nggawe, lan nanggapi, penyelesaian kanthi cepet minangka aset penting ing toolkit negosiasi sampeyan. PLOY INFORMASI PENAHAN Luwih padha karo tawaran menit pungkasan, mitra bisa ngenteni nganti deadline wis cedhak kanggo mbukak informasi tambahan, ninggalake sampeyan sethitik wektu kanggo nyerna rincian anyar. Dheweke kepingin weruh yen sampeyan bakal nyerah tanpa nyerep kanthi lengkap informasi anyar rampung. “Inggih, saiki yen sampeyan kasengsem ing sawetara widget iki ing putih, Aku saiki duwe keluwihan saka werna sing; Aku bisa menehi wong sampeyan kanggo \$ 13, “bisa dadi conto ploy kasebut yen sampeyan arep njupuk menehi hasil ing \$15. Saiki sampeyan kudu mutusake kanthi cepet yen putih ora apa-apa. . . kalebu nyoba kanggo mbedakake yen dheweke pancene nyoba nyingkirake sing putih

kabeh kanggo sawetara alesan. Muter Pertahanan Pertahanan punika prasaja: Takon wektu liyane. Tansah imbalan; hakim kanthi objektif. Kanggo mulihake keseimbangan, sampeyan uga bisa njupuk sawetara konsesi saka meja utawa mbukak sawetara informasi anyar dhewe kanggo counterparty kanggo nimbang. Pengin Saiki: Panggunaan Deadline Minangka Ploy Umume konsesi digawe ing pungkasan wektu negosiasi, yen ana. Panjelasan yaiku prasaja. Sing liyane wektu loro pihak nandur modal ing proses rembugan, kurang kamungkinan bakal padha mundur utawa mundur. Yen salah siji pihak nuntut konsesi anyar, counterparty luwih kamungkinan kanggo menehi ing nggawa rembugan menyang mburi sukses. Nanging, lungguh nyenyet nganti pungkasan lan nyebarke trik deadline kayata mbukak informasi anyar minangka strategi beresiko dhuwur; sampeyan kudu sabar lan percaya diri kanggo nindakake. Mitra sampeyan uga ngerti tekanan lan trik tenggat wektu kanggo ngeksplorasi dheweke. Sadhar iki, lan aja wedi kanggo ngatur tenggat wektu dhewe dening ndawakake utawa tightening minangka perlu kanggo njaga kontrol agenda. Ngerti tenggat wektu lan gunakake kanggo njaga keseimbangan kekuwatan ing negosiasi. Nalika jam sewelas muter watara, aja nentang kanggo ngluwihi rembugan yen tegese sampeyan bisa bisa menehi hasil paling apik karo wektu liyane. Menang-menang sing paling apik bisa teka kanthi cara iki.

STUDI KASUS Apa pesaing duwe lensa sing luwih dawa? Senadyan tawaran kanggo nindakake produksi cepet kanggo free, Dewey lan Cheatum terus nyeret sikile; sesi rembugan drags ing. Iku misale jek sing saben wektu sampeyan nyoba kanggo netepake titik, eksekutif Dewey pengin pindhah menyang soko liyane. Saiki lagi fokus ing kompetisi sampeyan. Minangka presiden / CEO / CVO Filmographic Productions, sampeyan krungu: “Ya, tawaran sing apik, nanging saingan sampeyan CMY Video nawakake Layanan X lan Y kanggo \$Z kurang saka sampeyan.” Saiki, apa nyata, utawa Dewey nggunakake minangka ploy negosiasi? Sampeyan bakal mlumpat

metu saka kulit sampeyan ngerti. Babagan pisanan sing kudu ditindakake (yaiku, yen sampeyan durung nyiapake dhewe kurban kompetisi wis dening looking ing situs lan utaman ngomong kanggo sawetara klien) yaiku online. Njaluk istirahat yen perlu. Delengen yen CMY malah nindakake jinis karya sing sampeyan lakoni. Nalika sampeyan wis nindakake riset, siji saka balesan pisanan sampeyan bisa uga, “Sampeyan ngerti, CMY Video utamane nggawe pendidikan video. Iki duwe tampilan lan kualitas produksi sing beda. Aku ora malah manawa padha wis tau dipun damel film a TV komersial.” Ing kasus iki sampeyan wis defused ploy dening ngerti kompetisi. Iku malah luwih apik yen sampeyan ngerti yen dheweke durung syuting sembarang iklan-kurang ambiguitas luwih apik. Sampeyan bisa uga ngelingake Dewey lan Cheatum CMY punika chain nasional amba lan sing kudu mabur kru metu saka New York. Dadi, dheweke bakal kurang fleksibel; apa yen kedaden udan dina padha teka kanggo film ruangan Panjenengan komersial? Apa yen dheweke duwe gawe maneh sing ora bisa ditindakake amarga penerbangan jadwal? Rembugan ing ploys meksa dhuwur asring tegese njupuk apa di buwang ing sampeyan, lan mbuwang maneh karo sing luwih apik, utawa karo klien sampeyan ora tau mikir. Kabeh wis rampung, mesthi kanthi cara sing profesional lan sopan.

Bab 9 Nalika Nutup, Carane Nutup, lan Nalika Mlaku adoh Analogi iki bisa uga rada rusak, nanging fase-fase proses negosiasi mirip pacaran. Ana periode panemuan awal, biasane wektu maneh lan luwih stabil saka menehi-lan-njupuk, ngiring dening kesimpulan lan resolusi kanggo maju. . . utawa ora. Kaya urutan dating, minangka sampeyan lan sampeyan counterparty maju, kanthi utawa tanpa wates wektu sampeyan bakal pengin ngrampungake kesepakatan. Kesepakatan kasebut bisa langsung metu saka wektu diskusi sing harmonis, utawa bisa dipeksa dening deadline. Utawa bisa uga produk saka persetujuan bebarengan sawise wektu dawa rembugan. Sampeyan bisa uga cedhak karo menehi hasil karo mung a sawetara rincian kanggo bisa metu, utawa sampeyan

bisa dadi mil loro lan ora siap kanggo “dasi ing knot“ durung. Bab iki babagan nyiapake tahapan resolusi pungkasan iki proses rembugan, kalebu nemokake pungkasan menang-menang, mutusake masalah deadlocks lan bantahan ing menit pungkasan, nggawe owah-owahan ing menit pungkasan, lan nyiapake final kasepakatan.

NANGGOTAK ORA SAMPEYAN MASALAH BARGAINING Dealing karo Deals

siji-sisi Yen rembugan wis Gamelan nganti titik iki, syarat lan konsesi kudu cukup gampang kanggo nyathet lan nggawe kesepakatan. Yen ana wektu, lan yen cathetan apik wis dijupuk nalika sampeyan lunga, tim rembugan “penulis“ bisa document kabeh unsur menehi hasil ing titik, tarik munggah persetujuan final, lan njaluk persetujuan utawa teken sing perlu, nyata utawa virtual, ing titik.

Ngrumusake persetujuan bisa resmi, utawa bisa dadi prakara njupuk cathetan lan disebarak menyang pihak mengko kanggo review final lan ratifikasi. Kadhangkala mbantu menehi kesepakatan sawetara wektu kanggo njagong lan gel ing atine saben wong sadurunge rampung - bisa uga ing rapat utawa konferensi sabanjure. Yen sampeyan aran kesepakatan kasebut rada bias kanggo sampeyan, sampeyan bisa uga pengin ngindhari “dingin“ iki wektu lan nerusake karo menehi hasil final langsung. Yen menehi hasil rembugan supaya adoh mandheg cendhak win-win, bisa uga ana liyane karya kanggo nindakake. Biasane oke metu sethitik ahead, nanging nalika menehi hasil katon banget siji-sisi, masalah bakal creep ing, kiro-kiro saka langsung (dis) persetujuan saka atasan, penasehat, utawa tim legal kanggo ngrusak hubungan long-term antarane sampeyan lan counterparty. Sampeyan bisa nggunakake macem-macem taktik kanggo ngatasi tawaran siji-sisi, lan yen padha ora bisa ditanggulangi, nyetel rembugan aside kanggo saiki bisa dadi pilihan sing paling apik. Ndandani asil menang-kalah Penawaran menang-kalah kedadayan nalika taktik negosiasi posisi sing kuat digunakake, asring ditandhani dening ploys emosi, prilaku agresif, preparation miskin, lan / utawa deadline nyenyet.

Menang-kalah tawaran kelakon nalika counterparties dig ing banget rumiyin lan gagal kanggo bisa menyang win-win. Kaku lan ora gelem “kalah” metu saka shortsightedness lan, ing akeh kasus, ego. Negosiasi wis dadi akeh babagan keuntungan pribadi kaya babagan bisnis utawa tujuan gain. Sasaran lan tujuan ing siji utawa loro-lorone ora bakal digayuh. Cara paling apik kanggo ngatasi kahanan iki yaiku mandheg. Ngaso rembugan lan olahraga sawetara Kepemimpinan, reaffirm goal win-win, lan njupuk persediaan apa saben sisih wis menang lan kalah. Ngelingake everyone ing meja sing short-term lan sukses long-term wis couched ing hasil win-win. Ukuran menang ora kudu padha, nanging loro-lorone kudu nggayuh tujuane. Sampeyan bisa nggawe cadangan menyang titik sing disepakati ing diskusi lan miwiti ing kana, maju kanthi pembagian konsesi sing luwih padha. Ing tartamtu rembugan angel, wektu ngidini, sampeyan bisa mungkasi dina lan menehi saben sisih sawetara wektu kanggo revisualize menehi hasil sing bakal paling apik kanggo kabeh. DEADLOCK: NANG ONO SING MENANG A deadlock occurs nalika rembugan teka kanggo impasse. Loro-lorone pihak wis ndudhuk ing titik lan / utawa wis nggunakake kabeh konsesi. Kemajuan katon metu saka tekan; ora ketompo carane akeh review utawa revisits saka masalah, sarujuk resolusi ora ono ing ngarsane. Ing wayahe, loro pihak kalah amarga ora rampung sing gol. Salajengipun, respon emosi kuwi a stalemate bisa nesu lan nyalahke, lan duweni potensi ambruk komunikasi. Loro-lorone pihak mundur saka diskusi lan mbok menawa, pengin nyimpen pasuryan lan ora budge, padha ora gelem bali lan break mati wuwus. Asil: kalah-kalah skenario. Deadlock asring kedadeyan amarga solusi sing paling apik durung ana ditemokake. Yen siji utawa loro-lorone mitra katon ora fleksibel, ana sing penting bisa uga ilang saka dhiskusi, sing bisa ngrampungake konflik. Bisa uga ana masalah gorila 800-pound ing kamar sing ora ana sing nggawa munggah-contone, masalah financial latar mburi ing rembugan

bisnis utawa masalah emosi nalika rembugan karo taruna. Utawa masalah bisa dadi masalah taktik sing luwih cilik kaya wektu pangiriman utawa dhuwit gas sing durung rampung rembugan nanging mesthi bakal grease gembong menyang tekan ngendi sampeyan bakal loro seneng lunga. Kaya ing komunikasi sing paling produktif, kudu sensitif, positif, lan takon lan ngrungokake kanthi cara sing positif.

Maneh, sampeyan utawa anggota liyane saka salah siji saka tim rembugan kudu mundur, njupuk persediaan saka saiki menehi hasil, lan kemajuan menyang menehi hasil: ngendi sampeyan lan carane sampeyan tekan ing kono. Miturut nliti langkah-langkah kasebut, sampeyan bisa nemokake ing endi sing salah, lan ing ngendi salah siji tim utawa loro-lorone bisa ngganggu. Sing soko bisa dadi dicokot informasi, konsesi anyar, utawa gagasan. Ora preduli, tujuane yaiku golek cara kanggo sepisan maneh maju. A break bakal mbantu ngumpulake lan ngumpulake pikirane sadurunge nindakake iki. Taktik liyane yaiku nggawa wong menyang review sing durung nyekseni utawa wis aktif ing rembugan supaya adoh. Wong kasebut bisa nemokake potensial titik resolusi lan menehi saran cara kanggo maju. Wong ing meja sing durung aktif banget ing rembugan nganti saiki uga bisa ngawula wa iki. Ora nate nyepelake maneh tujuan negosiasi. Kadang iku luwih apik kanggo fokus ing apa sing wis rampung tinimbang apa sing durung. Kuwi a review nemu energi positif bali menyang kamar lan mbantu loro pihak ling padha bisa setuju ing soko. Dadi Siji, Ora Sepuluh Aku nyebataken sindrom “siji ing sepuluh”, lan mengkono akeh ing bisnis. Kanggo saben barang sing obah maju karo energi positif, ana sangang wong liyane pitakonan taktik, nemokake bentet lan kasalahan, malah nitpicking presentation PowerPoint. Iku bebener ing alam manungsa lan utaman saka birokrasi sing luwih gampang golek kesalahane wong liya tinimbang nindakake karya sing mbangun dhewe. Mengkono kabeh wektu ing rembugan. Saben uwong ing kamar dadi kritikus lan pipo karo apa salah karo unsur

tartamtu saka menehi hasil. Ing pikirane, dheweke melu, nyumbang, lan nuduhake saben wong carane pinter. Ing kasunyatan, dheweke mung nggawa energi negatif menyang meja. Energi negatif meh tansah alon utawa ngganggu rapat bisnis, kalebu negosiasi. kapan anggota tim njaluk fixated ing nemokake fault, dadi siklus ganas; kabeh wong wiwit nindakaken. Iku banget angel maju. Minangka pimpinan, utawa anggota tim anjog, nyoba kanggo pangalihan energi iki menyang positif. Nalika ana wong sing ngucap kanthi negatif utawa “kesalahan“, wenehi lantai lan takon dheweke teka munggah karo solusi sing bakal nggawe unsur kasebut ora luput; solusi sing bakal ambegan urip menyang menehi hasil. Fokus ing positif lan nitpick ing nitpickers, lan sampeyan bakal bali rembugan menyang “cepat, grapyak, lan format sing efektif. NGERTI KAPAN MILIH Kadhangkala, ora preduli sepira wektu sampeyan wis nandur modal kanggo nggawe kesepakatan, sampeyan tekan titik sing ngrasa kaya wektune lunga. Alasan bisa uga dadi gampang katon-sampeyan ora wareg karo tawaran final, sampeyan duwe anyar informasi, sampeyan ora nyaman karo pihak liyane lan taktik, siji (utawa liyane) tawaran alternatif katon luwih apik, utawa sampeyan pengin riset alternatif sing luwih apik. Alasan kasebut bisa uga luwih subtle, psikologis, utawa intuisi. Contone, yen counterparty sampeyan wis angel digarap utawa ora bisa dipercaya saka wiwitan, sampeyan bakal wonder bab dealing with wong utawa organisasi iki liwat gesang kontrak; kelakuane bisa uga ora apik. Sampeyan bisa uga ora pengin rembugan karo dheweke maneh. Milih metu bisa dadi prakara naluri kaya kasunyatan utawa konkrit bukti. Nalika iku ngrasa kaya counterparty kang utaman angel utawa ora ngupaya menang-menang, mundur saka negosiasi ora mung ngirit wektu, kaku, lan kadhangkala dhuwit, nanging uga ngirim pesen: Sampeyan adoh banget, faktual utawa emosional, terus. Paling kamungkinan, yen ana win-win nang endi wae ing ngarsane, counterparty bakal bali menyang meja. Yen ing counterparty ora

bali, sampeyan bisa nganggep sing ora bakal bisa opo wae. Iku wektu kanggo maju kanggo rembugan karo wong liya. Ora ana “I” ing “TEAM” Kaputusan milih metu biasane naluri; Nanging, yen sampeyan rembugan minangka bag an saka tim, nggawe kaputusan minangka tim. Yen sampeyan tumindak metu saka emosi, anggota tim liyane bisa nyetel sampeyan langsung utawa malah mbantu golek solusi. Aja milih metu sadurunge alternatif liyane kesel. **FINALISING DEAL** Wekasane wis katon! Oke, iki skenario liyane: Negosiasi wis makarya lan sampeyan meh ana! Macem sing bisa uga muni, isih ana sawetara liyane tantangan kanggo ngalahake. Sawetara tantangan kasebut bisa nyoba sampeyan nanging uga bakal ngindhari alangan dalam kanggo nggayuh penutupan sing pantes. Langkah pisanan yaiku mriksa-kanggo inventarisasi-ing ngendi sampeyan saiki. Njlentrehake utawa “nambah warna” (yaiku, rinci) menyang titik sing mbutuhake luwih rinci utawa kajelasan (pengiriman dina sabanjure - iku esuk utawa sore?). Nalika sampeyan lagi ing nglukis saka rembugan a, iku gampang kanggo njaluk kejiret munggah pertukaran konsesi lan nggawe tawaran lan counteroffers. Sampeyan ngangap bab kabeh saka rincian apa sampeyan entuk lan menehi deciphering basa awak wong liya, swasana ati, lan tulus kabeh bebarengan. Mundur, ngaso yen perlu, kanggo mriksa maneh kabeh poin saka rembugan marang dhaptar gol, kudu, lan kepengin. Akeh sing bakal kelakon sajrone tahap akhir negosiasi. Kene sawetara tips liyane mbiyantu.

Ati-ati Penawaran Menit Terakhir Aku kasebut ing bab sadurung nanging Bears mbaleni: Wong duwe karep alam kanggo gupuh nalika wektu wis meh rampung. Padha wedi ninggalake soko metu utawa ora entuk gol, utawa malah ilang menehi hasil sakabehe. Akibat , amandemen kanggo menehi hasil saka loro-lorone bisa metu saka woodwork ing nutup wektu. Watch rapet kanggo mesthekake yen padha ora materially ngowahi menehi hasil, lan ndhuwur kabeh, ora menehi adoh nyimpen mung kanggo njaluk menehi hasil rampung. **PENUTUP PISAH** saka liyane Nalika wektu katon pas,

lan sampeyan siyap kanggo nutup, takon counterparty yen dheweke setuju yen wektune. Yen mangkono, kanthi jelas nyatakake yen kabeh sing dibahas saka kene ing metu bakal dadi bag an saka penutupan. Penutupan bisa dijadwalake menyang agenda wis nanging biasane ora babras kanggo nindakaken luwih cepet yen sampeyan siyap. Luwih asring wiwitan penutupan mung disepakati ing sadawane dalan. Yen counterparty sampeyan ora cukup siap, setuju kanggo wektu liyane yen dijaluk.

Misahake penutupan saka rembugan liyane nindakake rong perkara. pisanan, iki ndadekake loro pihak ing pigura nutup pikiran, menyang dokumentasi lan nggoleki tuning apa sing wis ana rembugan minangka gantos kanggo ngenalke item anyar menyang rembugan. Kapindho, lan sing gegandhengan, penutupan sing kapisah ndadekake kurang kamungkinan sing anyar bakal ditambahake kanggo complicate rembugan utawa tip menyang siji kesenangan partai. Iku uga ndadekke soko saka awal seger yen loro pihak lungse saka gaweyan sing ditindakake nganti saiki.

Makarya Liwat Bantahan Sanajan penutupan kasebut ditampa saka loro pihak, masalah bisa uga muncul yen salah siji pihak nolak siji utawa luwih istilah sing dideleng. Yen iki kedadeyan, sampeyan kudu nggunakake katrampilan negosiasi sing paling apik, lan tingkat kesabaran, kanggo nggarap bantahan lan nyegah deadlock.

Yen ana a disagreement, iku paling apik kanggo validasi; kanthi mangkono mitra sampeyan bakal luwih akeh kamungkinan kanggo nambani sampeyan karo duweni padha.

Banjur bisa karo-ora nglawan-ing counterparty kanggo mutusake masalah disagreement. Ngatasi masalah lan bantahan kanthi cepet. Iku dadi luwih angel yen sampeyan wis cedhak kanggo nutup persetujuan. Nggawa metu Bantahan ing ngisor Yen sampeyan rumangsa ana masalah sing luwih jero tinimbang sing dicritakake mitra sampeyan, takon sawetara pitakon eksplorasi kanggo mbujuk iku metu. Sampeyan bisa uga ujar kaya mangkene, “Koyone topik iki ora bener. Apa ana masalah liyane sing dadi masalah sampeyan?” Dadi empati lan nawakake bantuan.

Elinga, iku kabeh babagan nemokake win-win. **PANUTUP: KAPAN LAN CARA** Nalika

nerangake wektu kanggo nutup, ana sawetara ketok lan sawetara ora-dadi-jelas sinyal sing wayahe tengen kanggo nggawe pamindhahan. Yen misale jek sing paling gol lan dislametak saka loro counterparties wis ngrambah, banjur bisa uga wektu kanggo maju menyang cedhak. A langkah pisanan kanggo loro pihak kanggo maneh cathetan digawe ing saindhenging Course saka diskusi. Ing rembugan sing luwih alon, luwih jero, iki penting amarga sampeyan bisa uga ora ngelingi saben rinci, utawa sampeyan bisa uga ngelingi akeh banget rincian lan ilang ing alas strategis antarane wit taktis. (Apa sing sampeyan setuju tenan?)Semono uga, nyemak cathetan penting ing negosiasi sing cepet amarga kabeh kedadeyan kanthi cepet. Asring mbantu njelasake kabeh perjanjian sing digawe, lan rincian lan syarat sing padha rembugan, ing sheet kapisah saka kertas utawa dokumen elektronik. Dhaptar ing syarat-syarat kesepakatan, kalebu konsesi, lan kontingensi utawa item sing mbutuhake luwih rinci utawa riset. Tulis kabeh kanthi cetha kaya sampeyan ngertos. Yen kabeh dadi apik, dokumen kasebut bakal dadi syarat sampeyan persetujuan. Sabanjure, mbandhingake cathetan sampeyan karo kanca-kancane, utawa yen dheweke ora njupuk cathetan, maca saben item ing dhaptar Panjenengan banter. Intine ora duwe loro mung krungu nanging mangertos persetujuan ing cara sing padha. Yen sampeyan mikir sampeyan counterparty mbayar biaya pengiriman kanthi ijol-ijolan 20 persen diskon ing Fees produksi nanging panginten kang mbayar 20 persen saka pengiriman, banjur sampeyan kudu ngrampungake. Nalika Deal Deal? Saka sudut pandang hukum, penutupan kedadeyan nalika kabeh syarat sing disepakati dirampungake dadi jelas, mengikat, kontrak ditandatangani, disekseni lan diverifikasi dening kabeh pihak. Waca kabeh persetujuan, lan mlebu mung nalika sampeyan lagi siap. Kurang sampeyan bisa mbukak interpretasi, luwih apik. Konsesi Menit Terakhir Nalika cedhak ora lancar

kaya sing dikarepake, lan pihak liyane isih ora bisa nampa syarat sing ana, sampeyan bisa uga pengin menehi konsesi menit kanggo push menehi hasil menyang completion. Ora gedhe sing owah kabeh menehi hasil-nanging siji sing worth soko kanggo wong-wong mau. Patrap iki nuduhake a kekarapan kanggo kurban soko kanggo nggawe kesepakatan bisa kanggo sampeyan loro. Nindakake samubarang saiki bisa uga luwih larang tinimbang regane bocah cilik konsesi. Maneh, aja nggawe konsesi menit pungkasan iki dadi pusat rembugan. Apa sing Ngalangi Sampeyan? Minangka aneh minangka bisa muni, sawetara wong tau tenan koyone pengin kanggo nggayuh pungkasan rembugan. neng kono bisa uga sawetara kuatir ing nutup sing ora saiki ing rembugan utama. Kesepakatan bisa uga makili langkah gedhe lan prasetya gedhe kanggo bisnis mitra lan profesional karir. Elinga yen perasaan sampeyan nalika tuku mobil pisanan? Komputer pisanan? Omah pisanan? Sawise mbuwang sasi riset, mbandhingak , lan reworking budget kanggo nggawe pilihan sing paling apik, sampeyan teka menyang mburi rembugan mikir, ecstatic, lan ora yakin kabeh bebarengan. Mangkono uga, mitra sampeyan bisa uga kuwatir yen ora kabeh basis wis ditutupi lan kasunyatan dingerteni. Iki utamane bisa kedadeyan ing a rembugan cepet-fire. Dadi carane sampeyan bisa liwat cedhak? Sampeyan bisa: • Ngatasi rasa wedi kanthi persiapan; yen isih kuwatir, njupuk wektu kanggo nyiapake liyane. • Ngontrol mamang babagan rincian kanthi nulis rincian lan mriksa. • Aja nyeret sikilmu. Sampeyan bisa uga bakal kelangan rasa hormat saka mitra lan bisa uga menehi hasil. Kabeh tips iki gumantung ing duwe iman ing dhewe, kang siji gumantung ing tingkat saka preparation loro sadurunge lan sajrone rembugan. Pat Tim ing Mburi A semangat sethitik dadi adoh, utaman nalika counterparty ragu-ragu. Sawetara tembung sing nyengkuyung bisa mbantu ngelingake kabeh wong babagan dislametak padha tuntas lan apa menehi hasil kanggo loro-lorone saka meja. Kadhangkala krungu dhaptar prestasi kanthi banter

nggawe pengaruh sing luwih gedhe tinimbang mung meneng-meneng mikir. Yen sampeyan ngirim review, ngelingake saben wong carane entuk manfaat saka saben unsur saka persetujuan. Energi positif lan energi sing ditimbulake dening prestasi bisa nular lan pindhah cara dawa menyang sealing menehi hasil lan mbangun efektif long-term sesambetan. Ganjaran ora tau lara Masalah ing bisnis lan urip pribadi bisa katon luwih apik yen ana sawetara ganjaran ing ngarsane. Ora mung proyek rampung utawa menehi hasil utawa budget kluwarga, nanging ganjaran bener. Aku wis ketemu sing kulawarga lan anggota kulawarga nggawe anggaran lan netepi anggaran luwih apik yen ana sawetara jenis perk ing mburi ngleksanani: nedha bengi becik, sawetara hiburan, janji kanggo njupuk vacation cilik, utawa sawetara kuwi bab. Sing padha bisa ditrapake kanggo negosiasi bisnis. Yen saben wong tekan win-win sing disepakati sadurunge deadline, kok ora nyenengi ing nedha bengi becik utawa menehi everyone ing tim kertu bingkisan utawa free sampel Panjenengan dagangan? Janji ganjaran kasebut bisa ditindakake sadurunge utawa kanthi cepet. Mesthi wae, aja nggawe ganjaran gedhe banget, amarga bisa uga negosiasi supaya bisa nampa. ganjaran. Akal sehat, kaya biasane, kudu diutamakake.

MULAI WILUJENG —Kanggo CEKOK, UGI Visualize ing Pungkasan

kesepakatan Kaya “ndeleng kesepakatan” minangka kunci kanggo persiapan sing sukses kanggo negosiasi, “Ndeleng” cedhak uga mbantu, ora mung karo cedhak dhewe nanging karo kabeh rembugan. Pancen, ndeleng cedhak minangka bagean penting kanggo ndeleng kesepakatan. Kabeh langkah proses negosiasi - riset, perencanaan, tawar-menawar, mbangun sesambetan-kudu ditindakake kanthi cedhak ing atine. Nalika riset lan nyiapake, nimbang istilah utawa konsesi sing bisa sampeyan takon kanggo ing menit pungkasan kanggo segel menehi hasil. Mikir babagan pitakonan utawa bantahan apa counterparty sampeyan bisa uga duwe, lan teka munggah karo jawaban ing advance. Coba dipikir apa sing bisa nyebabake impasse,

lan apa sing bisa sampeyan lakoni kanggo nyegah. Sajrone negosiasi, gunakake jumlah kepemimpinan sing tepat kanggo nggawe lingkungan positif lan energi kanggo ndhukung cedhak efektif. Sampeyan pengin gawe marem gol lan entuk kesepakatan sing ndadekake kepuasan gol kasebut resmi. Sampeyan uga pengin nggawe dhasar kanggo negosiasi sabanjure. Apa aku mimpin? rembugan? Utawa Loro-lorone? Iki dudu buku kepemimpinan. Utawa iku? Bener, aku pracaya iku. Keparenga kula nerangaken. Kaping pisanan, aku pengin menehi definisi kepemimpinan sing dikembangake nalika mriksa Steve Jobs gaya kepemimpinan kanggo bukuku Apa sing bakal ditindakake Steve Jobs? (McGraw-Hill, 2012): “Kepemimpinan ndadekake wong pengin - lan kanggo bisa - nindakake perkara sing penting.”

Ngomong sampeyan minangka anggota tim loro-lorone sing nyoba ngrampungake perkara sing penting (yen ora penting, sampeyan mbokmenawa ora bakal rembugan, ta?). Minangka partai apik kanggo rembugan, sampeyan pengin njaluk menyang mburi wis ing atine, lan supaya apa ora bantuan nggawe lingkungan ngendi negotiators pengin golek menang-menang lan sing bisa nglakoni? Nalika sampeyan nindakake kepemimpinan kasebut kanthi positif, ngilangi alangan, menehi saran perbaikan, dealing with emosi, lan nggawe wong aran ing ease, antarane akeh pribadi liyane saka Kepemimpinan, sampeyan ora mung ningkatake rembugan nanging uga ningkatake reputasi sampeyan ing antarane kanca-kanca (lan manajer uga). Ing kabeh cara, dadi pimpinan ing negosiasi nggambarake sampeyan minangka profesional. Rebut ing kesempatan! **OJO SING DITUTUP OJO SING DITUTUP** Elinga, nutup minangka langkah kapisah sing mbutuhake rajin kaya liyane langkah. Sampeyan ngirim tau Rush liwat iku. Iki minangka papan pamriksan sing nutup sampeyan kudu yakin sampeyan tindakake liwat: 1. Kaping pisanan, konfirmasi manawa kabeh wong setuju yen wektune ditutup. Yen ana isih akeh disagreements, mbukak masalah, utawa item riset kanggo rampung, iku mbokmenawa ora wektu kanggo nutup. 2. Deleng agenda

kanggo mesthekake yen kabeh wis dijamin. 3. Deleng cathetan sampeyan, kalebu perjanjian lan konsesi, kanggo verifikasi jangkauan lan ngrampungake kabeh syarat lan kahanan. 4. Nggawe dhaptar tugas, yen perlu, kanggo item kanggo tindakake munggah ing. Delegasi barang kasebut kanggo anggota tim lan menehi tenggat wektu sing jelas kanggo tindak lanjut. 5. Nggawe transisi cetha kanggo nutup. Marang tim sing ngendi lagi lan nyetel mini-agenda kanggo nutup dhewe: item apa isih kudu rembugan lan ngendi lan carane persetujuan final bakal muncul. Sesi cedhak sing kapisah lan ditemtokake kanthi jadwal sing jelas lan tepat tumindak bakal mbantu sampeyan ngliwati tahap penting iki lan entuk sakabeh menahi hasil.

Saiki, yen kabeh wis apik, sampeyan lan mitra sampeyan tumindak minangka a tim siji looking kanggo njaluk hasil win-win rampung bebarengan. Integritas, tansah Ngluwihi kepemimpinan, kunci penting liyane kanggo negosiasi sing cepet, ramah, lan efektif yaiku integritas - kemampuan kanggo nggawe prasetya lan netepi janji sing sampeyan lakoni. Ing kapentingan iki, iku banget penting sampeyan ngerti kabeh syarat sing sampeyan setuju. Aja nyepak kaleng ing dalan nggawe perjanjian sing ora apik. Iku bakal bali kanggo angker sampeyan mengko; rembugan sabanjure bisa dadi a ngipi elek! Uga, sampeyan kudu manggon karo kesepakatan ala antarane saiki lan banjur. STUDI KASUS Nutup Deal Teko kopi kadhemen, piring kue Denmark kosong, lan tingkat energi ing kamar wis nduwurke tumpukan mudhun, sanadyan iku isih positif. Sampeyan wis nggawe kuwat kasus kanggo perusahaan sampeyan, Filmographic Productions, lan Dewey lan Cheatum wis setuju kanggo paling poin sampeyan. Ana sawetara rincian kanggo isih bisa metu, nanging pangert n sampeyan sing diskusi luwih bisa needlessly ngganggu wong lan bisa mbayangno maneh masalah sing wis dirampungake. Dadi sampeyan njupuk ambegan jero lan kandha, “Aku mikir yen kita lagi mbungkus iki munggah. Bisa aku mung mbukak mudhun dhaftar Brief saka apa kita wis sarujuk lan apa kita isih ngrembug? Banjur aku

pracaya kita bisa ninggalake iki TC Terms cilik kanggo pengacara kanggo nyambut gawe.” Kabeh proses wis dibangun ing wayahe: teka menyang persetujuan lan nindakake kesepakatan. Sampeyan wis ndeleng kesepakatan kabeh; saiki sampeyan wis cedhak kanggo ngrampungake lan nulis. Dadi sampeyan tanggung jawab. Sampeyan nawakake bantuan mungkasi rembugan lan kanggo mimpin nutup. Sampeyan ngumumake kekarepan sampeyan mimpin cedhak-assuming everyone liya ing meja wis siyap. A sawetara yeses lan manthuk-manthuk nuduhake yen mangkono; iku wektu kanggo nutup rembugan lan menehi hasil. Sampeyan ngaso kanggo nggawe agenda cendhak, mburi-saka-serbet kanggo nutup. Sampeyan bakal nuduhake agenda kasebut, kalebu item sing bakal dideleng utawa ditutupi ing pungkasan. Sampeyan uga nyetel jumlah wektu, ngomong, siji jam, sing sampeyan mikir iku bakal njupuk kanggo bisa ing cedhak. Sajrone nutup sampeyan nutupi ing ngisor iki: 1. Sampeyan mriksa set cathetan paling apik sing kasedhiya karo tim (nggabungake cathetan saka sawetara anggota tim yen perlu). Minangka sampeyan mlaku liwat cathetan, sampeyan ngakoni apa sing wis rampung lan menehi pangenalan apa konsesi utawa kontribusi sing wis digawe: “Pak. Dewey nggawe a titik sing apik banget babagan masalah iki, mula kita setuju. . .” 2. Kanthi input tim, sampeyan nggawe persetujuan sing jelas babagan titik sing durung wis ditetepake lan nyetel pigura wektu kanggo nggarap: “Kita bisa takon pengacara kanggo ketemu ing TC Terms iki sabanjur minggu lan duwe persetujuan formal tekan 30 Mei. Onok sing muni?” 3. Sampeyan nggawe jadwal kanggo nulis kontrak lan nawakake supaya tim sampeyan nindakake yen cocok. Iki bakal menehi sampeyan kontrol liyane liwat tembung pas saka syarat-syarat persetujuan lan nempatake inisiatif kanthi kuat karo sampeyan. 4. Sampeyan ganjaran gaweyan. Nalika kabeh wong ngadeg, sampeyan ngomong kanthi bungah, “Aku mikir iki nelpon kanggo perayaan. Kepiye yen Filmographic nganggep kita kabeh ngombe ing restoran sebelah kanggo ngrayakake

hubungan kerja anyar kita?’ Iku apik tenan, nalika kabeh dadi apik, carane “dibagi” antarane loro counterparties ilang lan sampeyan kabeh wiwit tumindak minangka tim seneng. Iku a perasaan sing apik, lan sing dadi pertanda apik kanggo masa depan.

Bab 10 Rampungake Persetujuan Sampeyan wis kerja keras.

Sampeyan wis nemokake win-win sing menehi rasa loro pihak saka sukses. Sampeyan wis mbatesi syarat-syarat kesepakatan; sing nindakake apa, ing ngendi, kapan, lan carane. Loro-lorone pihak wis sarujuk kanggo menehi hasil ing tingkat dhuwur lan ing tingkat saka rinci cukup kanggo nerusake. Saiki apa? Sampeyan kudu ndokumentasikake kesepakatan kasebut. Sampeyan kudu nulis, pisanan, supaya saben wong ngerti syarat-syarat lan apa sing kudu dilakoni kanggo ketemu; lan kapindho, supaya yen sampeyan duwe sing kudu dirujuk maneh yen ana sing ora jelas utawa ilang ing pedhut wektu. Kaya penting kanggo umume tawaran (bisa uga ora kalebu tawaran putramu sing isih enom) yaiku sampeyan nyathet supaya bisa ngiket kanthi sah. Dokumen hukum mesthekake yen pangarepan wis jelas lan solusi kasebut kasedhiya yen syarat tartamtu ora dipatuhi. Iki wis wiwit muni kaya basa “legal”, lan sing, sebagian, maksudku. Bab iki bab formalizing menehi hasil menyang persetujuan, lan yen perlu, kontrak resmi, ditulis, lan sah. Aku ora bisa kalebu kabeh kursus ing hukum bisnis ing bab siji, utawa aku ora bisa nyedhiyani sampeyan penasehat hukum ing buku iki. Nanging, aku bisa menehi sawetara dhasar sing kudu dingerteni nalika sampeyan nerusake lan nalika sampeyan njaluk saran saka spesialis ing nggawe lan ngleksanakake kesepakatan.

UNSUR-UNSUR PERJANJIAN Njupuk menyang Kontrak Aku bakal nggunakake tembung persetujuan lan kontrak rada sulih ing kene; ing dhasar padha kajaba kontrak luwih formal lan biasane ditulis nggunakake wangun boilerplate karo kabeh basa legal cocok lan pambocoran. Yen sampeyan dudu pengacara praktik, tugas sampeyan minangka negosiator biasane kanggo ngembangake persetujuan.

Sampeyan banjur kudu ngidini pengacara lan / utawa spesialis kontrak pijet

rincian, finalise basa, lan nyiapake ing dokumen pungkasan (s). Tugas sampeyan

yaiku kanggo negosiasi kesepakatan lan nggawe kesepakatan sing marem

persetujuan, banjur kanggo berkembang persetujuan sing dadi kontrak nalen

biasane karo bantuan saka spesialis. Proses kasebut langsung: DEAL → PERJANJIAN

→ KONTRAK Senajan rincian saka persetujuan biasane ora fleshed metu nganti mburi

rembugan a, iku penting kanggo mbudidaya ing saindhenging kabeh proses rembugan.

Penting kanggo nglacak ora mung istilah utama nanging uga nuansa lan obat sing

bisa ditindakake yen istilah kasebut ora utawa ora bisa ditindakake. Pangobatan

bisa dadi barang utawa layanan pengganti, utawa mung bisa dadi negosiasi ulang

titik kasebut. Sajrone negosiasi, njupuk cathetan sing apik ora mung bakal

njamin sampeyan kalebu kabeh sing pengin ing kontrak, nanging uga bakal bantuan

mbusak munggah sembarang TCTerms fuzzy rembugan informal utawa sadurunge. SIMPLE

UTAWA KOMPLEKS? Nalika aku mung digawe kontrak muni njlimet lan pas mudhun

kanggo nth rinci, padha uga bisa dadi prasaja siji- utawa loro-line memo utawa

statement apa wong arep nindakake ijol-ijolan apa. Aja kejiret ing nyoba kanggo

nggawe wong banget rumit lan tembung-tujuan sampeyan kanggo nyathet kesepakatan

kasebut supaya: 1. Loro-lorone pihak bisa nindakake karo sethitik ambiguity 2.

Loro-lorone pihak ngerti apa sing dadi nonperformance3. Loro-lorone pihak, yen

perlu, ngerti obat yen salah sijine ora nindakake Kontrak kasebut kudu ringkes

lan kudu nutupi poin utama kesepakatan, ora luwih, ora kurang. JENIS KONTRAK

Contracts serves kanggo ngrekam persetujuan sing loro utawa luwih pihak wis

digawe karo saben liyane lan njlentrehake syarat-syarat perjanjian kasebut.

Kontrak apik ngindhungi janji, pangarepan, lan investasi saka pihak sing melu,

lan yen wis rampung tengen, cukup kanggo dileksanakake supaya musuhan bisa

ditanggulangi ing pengadilan hukum. Kontrak bisa kalebu saka formulir cithakan

sing prasaja (mbok menawa diundhuh saka sumber online) kanggo dokumen khusus

sing ditulis khusus sing disesuaikan karo menehi hasil tartamtu. Formulir

Kontrak Kontrak formulir utawa boilerplate minangka cithakan sing wis digawe

sadurunge digunakake kanggo dhasar, asring- perjanjian bola-bali. Umume agensi

real estate lan makelar hipotek bakal digunakake kontrak wangun padha kanggo

saben klien. Boilerplates iki nyathet kahanan, watesan, lan pangarepan

pangiriman sarujuk kanggo, lan padha dibenakake mung kanggo nggambarake syarat

lan pranata unik kanggo saben kahanan. Set-in-stone katon saka jinis kontrak

bisa koyone intimidating, nanging sampeyan bisa ngganti wangun, kanggo nambah

utawa mbusak item minangka needed, anggere loro pihak setuju lan nampa

owah-owahan (biasane kanthi miwiti owah-owahan).TELO BAGIAN UTAMA A KONTRAK

Penawaran, Pertimbangan, Penerimaan Ing warna, kontrak nduweni telung bagean

utama lan bisa dingerteni kanthi jelas: ing nawarake , ing pertimbangan , karo

panrima . Penawaran kasebut langsung: “Kita ing Perusahaan A bakal ngasilake lan

ngirim 1,000 widget saben wulan kanggo nem wulan sabanjure. Pertimbangan yaiku

pembayaran: “Perusahaan B bakal mbayar \$ 25 saben widget, karo diskon 1 persen

yen mbayar ing telung puluh dina.” Penerimaan kasebut minangka tandha bali saka

persetujuan kasebut karo syarat-syarat sarujuk liyane sing teka ing sadawane

dalan. Rembugan ing njaba rembugan Diskusi ing njaba negosiasi bisa uga

mengaruhi kesepakatan kasebut. Aja lali nulis cathetan sawise saben telpon

telpon, email, lan komunikasi liyane. Tandhani uga tanggal lan wektu kontak

kasebut ditindakake supaya ana owah-owahan sing dirembug ana ing cathetan.

Priksa manawa kanggo mbenake cathetan persetujuan karo asil iki diskusi kanggo

njaluk menyang rekaman. Nalika kita bakal weruh sakcepete, kontrak lisan (lan

“e”) biasane dianggep naleni. Mesthine, tawaran lan pertimbangan bisa teka ing

pirang-pirang wujud-nanging kontrak tanpa tawaran sing jelas, pertimbangan sing

jas, utawa persetujuan sing jelas dudu kontrak. Periode. DRAFTING PERJANJIAN lan KONTRAK Minangka angin rembugan mudhun, kaputusan sabanjur sing bakal rancangan ing persetujuan. Banjur sampeyan kudu mutusake sapa sing bakal tanggung jawab kanggo ngrampungake kontrak. Priksa manawa saben wong setuju sapa sing mimpin tugas kasebut. Napa Sukarelawan Nulis Persetujuan? Ing bukune, Toolkit Negosiasi: Carane Njaluk Persis Apa Sing Dikarepake ing Bisnis utawa Pribadi Kahanan , Roger J. Volkema nyaranake menawa nawarake kanggo nulis persetujuan menehi manfaat kanggo sampeyan kanthi rong cara. Kaping pisanan, iki ngilangi tugas liyane lan bisa dideleng minangka grapyak lan loman. Kapindho-lan liyane penting-nulis persetujuan menehi sawetara kontrol babagan apa sing diomongake lan cara kasebut. set siji cathetan sing dijupuk dening juru tulis utawa pimpinan negosiasi utawa gabungan saka sawetara set cathetan. Yen cathetan ora cukup, sampeyan bisa uga kudu bali menyang nлити titik rembugan tartamtu; njupuk wektu kanggo nglakoni. Yen ora sampeyan resiko gadhah rincian wigati ditinggal metu, muddled, misconstrued, utawa rek. Cathetan kudu kalebu, utawa referensi, istilah tartamtu lan keuntungan kanggo sampeyan lan counterparty, kalebu kiriman, pertimbangan, lan wektu, kalebu: • Kabeh syarat lan rincian persetujuan • Kahanan sing adhedhasar syarat kasebut • Materi sing dirujuk, kayata dhaptar rega, informasi garansi, utawa asuransi kawicaksanan • Tenggat wektu penting-loro sampeyan lan mitra • Biaya, rega, persentase, lan syarat lan kahanan liyane • Pangobatan kanggo nonperformance utawa kinerja diganti • Katentuan kanggo mungkasi lan / utawa renegotiating kontrak Njaluk Pihak Katelu? Pengacara? Asring mbantu nelpon pihak katelu kanggo nulis kontrak - kolega bisnis, spesialis kontrak, utawa malah pengacara kanggo menehi hasil Komplek. Pihak katelu ora adil lan bisa fokus ing rincian kesepakatan kasebut. Iku a paling laku duwe wong sing ana liwat rembugan kanggo njupuk cathetan dhewe lan

njaluk roso kanggo kesepakatan. Apa utawa ora pengacara nulis kontrak, review singkat saka pengacara biasane apik. Fees bisa uga suntingan lan keahlian bisa dadi ora bisa dipercaya. Pengacara bisa nemokake kesalahan, ngilangi, lan kahanan sing durung mesthi lan bisa nggawe basa luwih kedap banyu yen perlu. Tips iki, mesthi, ora ditrapake kanggo kabeh kahanan. Gunakake pakuman dhewe lan njaluk persetujuan saka liyane saka tim lan counterparty minangka kanggo kang nggawa menyang persetujuan. **APAKAH KONTRAK VERBAL BISA DILAKUKAN?** Iki minangka pitakonan kritis ing konteks bisnis sing cepet saiki. Akeh kontrak bisa teka saka telpon prasaja utawa lapangan golf obrolan. hukum negara beda-beda, nanging jawaban dhasar yaiku “ya,” kontrak lisan bisa ditindakake ing paling akeh negara. Yen ana tawaran, pertimbangan, lan ditampa, kontrak kasebut umume bisa ditindakake, kanthi pengecualian tartamtu kayata kontrak real estate.

Alami, mbantu nyathet syarat-syarat kesepakatan sawise lisan persetujuan; Yen ora, penegakan bisa angel. Yen sampeyan nindakake akeh persetujuan babagan fly, sampeyan kudu takon karo pengacara kanggo ndeleng apa tawaran sampeyan bener. kontrak. Penting kanggo nyadari yen komitmen sing sampeyan lakoni liwat telpon, teks, utawa sawetara cara liya uga bisa ditindakake, sanajan sampeyan ora pengin. Njaluk DETAIL sing bener Persetujuan lan kontrak sabanjure kudu nyatakake kabeh rincian sing disepakati tumindak lan ganti rugi, syarat kanggo mandhek utawa owah-owahan, lan ing sawetara kasus, akibat kanggo nglanggar utawa nglanggar syarat. Kontingensi Kajaba iku, sampeyan kudu ngerti apa sing kedadeyan yen ana sing ora dikarepake dumadi. Yen ana geni lan fasilitas produksi rusak sadurunge proyek rampung, carane sampeyan bakal nerusake? Apa kontrak dadi batal lan ora sah? Pertimbangan Pertimbangan iku istilah apik kanggo ganti rugi nyata utawa janji. Minangka prinsip standar hukum kontrak, kontrak mung sah lan bener yen ana saka regane diijolke kanggo mergo regane lan

loro pihak setuju kabeh syarat-syarat. Malah luwih, sawetara negara mbutuhake pertimbangan kudu ditulis supaya kontrak bisa dianggep sah. Pertimbangan kalebu wangun kompensasi apa wae - biasane awis nanging bisa uga item nyoto liyane.

Minangka prinsip umum, sampeyan kudu nindakake soko kanggo liyane pihak supaya bisa njaluk pihak liya kanggo nindakake apa wae kanggo sampeyan utawa ora kontrak tenan. Apa Tegese “Gagal Pertimbangan”? Gagal pertimbangan tegese kontrak dilanggar; sampeyan utawa pihak liyane ora nyekel bagean sampeyan tawar-menawar. Contone, yen sampeyan ora ngirim pembayaran simpenan sing dibutuhake, kontrak dadi teknis batal lan ora sah, lan wong sing wis salah bisa nahan gawe apik ing dheweke pertimbangan lan / utawa njupuk tindakan legal marang pihak liyane (sampeyan). Review Kontrak Nalika wektu kanggo ngrampungake kontrak, review ati-ati penting. Iku apike duwe kolega lan/utawa pengacara sing ora adil kanggo mriksa rincian, komitmen, obat, lan kemungkinan ngilangi. Yen ana sing perlu diganti, duwe loro pihak dhisikan kabeh owah-owahan lan mlebu saben kaca. Deleng lan kerja maneh kontrak kasebut kaping pirang-pirang nganti sampeyan rampung wareg. Nanging, aja overwork - sampeyan ora pengin negosiasi ulang apa-apa kajaba pancen perlu. Nalika kontrak final wis digambar munggah lan kabeh amandemen wis mapan, kudu ana siji rapat pungkasan karo sampeyan, counterparty, lan sapa wae maning melu ngrampungke kontrak akhir.

NGANGGAP SING ORA DIJANJI Remedi Kontrak Assuming menehi hasil iki rembugan ing apik iman, lan assuming sing loro pihak nganti ngrampungake pungkasan kesepakatan lan ora ana sing penting “mitigating kahanan” sak kinerja rembugan menehi hasil, kabeh iku uga. Y n mangkono, banjur apa ing ngisor iki ora teka menyang muter. Nanging negotiators lan menehi hasil produsen kabeh ngerti-utawa kudu ngerti-apa sing bisa kedadeyan yen a kontrak rembugan dadi awry. Kawruh kasebut, mesthi, mbantu negosiator kerja kanggo nggawe kesepakatan sing luwih gampang ditindakake. Hukum

kontrak ngemu pihak tanggung jawab kanggo ngliwatake kanggo gawe marem bagean kesepakatan. Upaminipun sampeyan lan counterparty setuju sing ing siji minggu sampeyan bakal tuku kang mobil kanggo \$ 5.000. Sampeyan nerangake yen sampeyan kudu ngedol mobil saiki kanggo entuk \$5.000. Sawise minggu wis rampung lan mobil sampeyan didol, sampeyan bali menyang pemilik mobil mung kanggo nemokake dheweke wis ngedol mobil menyang wong liya kanthi rega \$6.000. Sanajan kontrak ditulis ora ana, janji lisan digawe sampeyan lan pihak liyane setuju karo rincian kasebut. Sampeyan nggawe rencana adhedhasar persetujuan kasebut; lan hukum kontrak ngliwatake hak kanggo nindakake tumindak kontingen ing janji-janji kasebut. Iku ngemu pihak liyane tanggung jawab kanggo gagal kanggo nggawe apik ing janji. Mesthine, yen ana kontrak tertulis, kemungkinan sampeyan bisa mbuktakake kasus sampeyan luwih gedhe. MUNDUR saka KONTRAK Umume kita wis ngalami getun panuku. Sampeyan nemokake sing disenengi, tuku iku, banjur ganti pikiran. Nalika sampeyan mlebu menyang a kontrak bisnis, akeh gumantung marang apa sing dikarepake dening pihak liya. Yen sampeyan pengin metu saka kontrak, pihak liyane bisa ngidini kanggo njaga integritas saka sesambetan. Mungkin ana kelalaian utawa kedadayan sing ora dikarepake lan counterparty ngrasa sing ngethok sampeyan ngculke iku pilihan sing luwih apik saka nglakokak kontrak. Sanadyan mitra sampeyan bisa uga empathize karo sampeyan Alasan kanggo mbatalake kontrak, dheweke ora duwe kewajiban kanggo ngidini sampeyan nindakake. Aturan Cooling-Off Ing aturan “cooling-off”, Komisi Perdagangan Federal (FTC) nyatakake yen sampeyan tuku item \$25 utawa liyane ing lokasi adoh saka alamat permanen pengecer lan sampeyan ngganti pikiran bab transaksi, sampeyan duwe hak kanggo mbalekaken lengkap ing telung dina saka tanggal tuku. Aturan kasebut ditrapake kanggo dodolan apa wae sing digawe saka omah pribadi, pameran dagang, kamar hotel, utawa restoran. Ana akeh pengecualian kanggo aturan iki, kang bisa

dideleng ing www.ftc.gov. Aturan iki a conto apik saka jinis prinsip legal lan precedents sing bisa mlebu menyang rembugan lan menehi hasil nggawe. Lan duwe sumber daya kanggo ngrembug perkara kasebut minangka alasan sing apik kanggo njupuk pengacara sampeyan nedha awan wektu ke wektu. **BREACH, LAN CARA NANGGALKE**

Pelanggaran kedadeyan nalika salah siji pihak gagal nindakake apa sing dikandhakake kontrak. Kanggo Pelanggaran apa wae sampeyan kudu mutusake pentinge, apa iku gagal kualitas, gagal pangiriman, utawa liya-liyane. Mesthi, njupuk prakara menyang pengadilan kanggo tamba bakal biaya dhuwit lan wektu.

Contone, yen mitra sampeyan ngirim barang telung dina kepungkur sing disepakati-marang tanggal kapal lan kiriman pungkasan ora cilaka bisnis, sampeyan ora bakal nganggep minangka pelanggaran sanajan sampeyan bisa ngrembug masalah kasebut karo mitra. Yen, ing sisih liya, pelanggaran kasebut penting banget kanggo digatekake, mula ana akeh opsi kasedhiya. Kinerja tartamtu Ing pengadilan hukum, terdakwa bisa didhawuhi ngirim “spesifik kinerja” —yaiku, kanggo ngrampungake syarat kontrak tinimbang, utawa ing Kajaba iku, mbayar ganti rugi. Wangun paugeran iki cukup langka lan dilindhungi undhang-undhang utamane kanggo kasus real estate ing kang bakul ngganti pikiran lan ora pengin pindhah liwat karo janji marang sing toko. Yen “kinerja tartamtu” diwenehake, pelanggaran kasebut partai bakal didhawuhi ngirim barang, nindakake tugas, utawa mbayar dibutuhake ing kontrak. Karusakan Konsekuensial lan Incidental Ana akeh cara kreatif kanggo entuk apa sing dijanjekake, lan sing paling akeh, ora kaget, ndherek dhuwit.

Saliyane ngevaluasi nilai kerugian sampeyan, hakim bisa mbutuhake pihak liya kanggo mbayar biaya pengacara utawa “consequential lan kerusakan insidental”-dhuwit dianugerahi kanggo losses katebak related kanggo abreach.

Bali menyang conto dodolan mobil, amarga sing duwe mobil ngerti sampeyan ngedol mobil lawas sampeyan kanggo mbayar mobil sing didol sampeyan, lan dheweke ngedol

mobil kasebut wong liya, sampeyan bisa uga anduweni hak kanggo sawetara pembayaran kerusakan amarga dheweke ngerti kontingensi. Pinten pembayaran kerusakan diganjar biasane nganti hakim kajaba sampeyan bisa mbuktekaken kerusakan tartamtu. Apa Tort? Tort iku padha karo nglanggar kontrak, nanging biasane nyangkut kerusakan ngluwahi syarat kontrak. Kerusakan iki bisa uga ana hubungane karo reputasi partai, utawa bisa uga mengaruhi kemampuan fisik salah sawijining pihak kanggo nindakake soko. Iku tumindak salah sipil sing mbutuhake obat saka pengadilan ngluwahi syarat kontrak. Pembatalan lan Pembatalan Pangobatan liyane ana gandhengane karo kahanan kontrak kasebut. Yen hakim mutusake ing rescission saka kontrak, kontrak dibatalake, kabeh advancements kanggo mbayar maneh, lan kabeh pihak ora tanggung jawab maneh kanggo bagean saka syarat. Nalika sampeyan ora bisa dibebasake saka pengaturan bisnis sing ora apik, hakim bakal, ing kasus tartamtu, mbatalake kontrak ilegal. Contone, yen umur nembelas taun tandha kontrak kanggo toko mobil, kontrak ora nalenani amarga dheweke isih cilik lan mbutuhake idin wong tuwa kanggo menehi tandha KONTRAK?

Legal Uwal saka Kontrak sing Ditandatangani Hukum kontrak umume nyatakake yen kontrak bisa ora sah miturut tartamtu kahanan ing ngendi misrepresentation sengaja wis kedaden. Ateges, kanthi lengkap munggah ngarep lan jujur [?]iku paling apik, senjata dicokot hyperbole salesperson utawa exaggeration ing atribut liyane subyektif (“Widget iki sing paling apik sampeyan bisa toko!”) ora bakal nggawe sampeyan akeh masalah. Nanging kanggo “negosiasi goroh” kanthi sengaja misrepresenting fakta utawa atribut bisa dadi prakara liyane. Iman sing apik utawa iman sing ora apik? Nalika loro utawa luwih pihak mlebu negosiasi, dianggep kabeh pihak melu bakal dadi terhormat lan netepi komitmen kontrak. apik iman uga nuduhake yen saben wong bakal adil lan jujur [?]kanggo nyukupi tujuane patemon. Nalika counterparty nggawe konsesi, dheweke ora pengin urip nganti,

padha tumindak ala; kesepakatan bisa render null lan roso sepi yen ala iman dianggep cukup saiki kanggo pengaruhe asil saka rembugan. Misrepresentation lan Duress Yen pihak liyane ngandhani soko kang mangert ni palsu, lan sampeyan mlebu ing kontrak adhedhasar yakin sing statement kang bener, sampeyan bisa duwe kontrak dibatalake ing pengadilan. Semono uga, sanajan pihak liya ora ngerti informasi iki palsu. Elinga yen sampeyan duwe kontrak dibatalake, sampeyan kudu menehi bali wae pertimbangan sing ditampa. Iki kalebu dhuwit, produk, kunci mobil perusahaan, lan jaminan, kanggo sawetara jeneng. Kajaba iku, yen sampeyan nandhatangani kontrak kanthi paksa (ing gunpoint iku ekstrem contone, utawa mbok menawa nalika lara banget) kontrak kasebut ora bakal dianggep sah dokumen. Kontrak mung bisa sah yen loro pihak setuju karo syarat-syarat kasebut. Iku ora bisa dileksanakake yen salah siji pihak digawe kanggo nindakake soko sing ora bakal wis rampung ing kahanan biasa. Penipuan Miturut Kamus Hukum Merriam-Webster , definisi hukum saka penipuan yaiku “perversion sing disengaja saka bebener kanggo tujuan entuk sawetara barang utawa janji saka wong liya.” Padha karo misrepresentation, penipuan iku tumindak kang wong presents informasi palsu, nyebabake counterparty kanggo nandhang kapitunan. Bedane: penipuan iku disengaja, lan minangka pelanggaran pidana. NANGSUNGKE SENGKETA Kadhangkala kesalahpahaman mung ora bakal ilang, lan momok litigasi lumebu ing gambar. Ngajokake tuntutan hukum minangka keputusan sing ora kudu ditindakake ing cepet-cepet, lan saran legal penting ing titik iki. Proses litigasi beda-beda negara dening negara lan ngluwihi orane katrangan saka buku iki. Nanging, kene sawetara proses sing bisa mbantu kanggo lulus pengadilan formal minangka solusi kanggo mutusake masalah perjanjian lan perselisihan kontrak. Resolusi Sengketa Alternatif Sadurunge nggunakake litigasi, hukum kontrak nyedhiyakake cara alternatif kanggo ngrampungake pasulayan ing njaba pengadilan. Akeh cara iki

melu sawetara skills rembugan padha sing entuk sampeyan menyang menehi hasil ing Panggonan pisanan. Resolusi regejegan alternatif, ora kaget, diarahake kanggo ngrampungake regejegan tanpa wektu, beyo, lan bisa karusakan reputasi litigasi.

Telung cara kasedhiya: negosiasi lan penyelesaian, mediasi, lan arbitrase.

Negosiasi lan Penyelesaian Rembugan lan penyelesaian iku bali menyang meja rembugan kanggo loro pihak asline melu. Rembugan dibukak maneh, “titik kelet” yaiku ditanggulangi, lan counterparties teka menyang persetujuan anyar utawa amandemen kanggo sing ana. Ora ana pihak katelu sing melu sacara resmi, sanajan siji utawa loro-lorone counterparties bisa milih kanggo nggawa wong netral kanggo Moderate ing diskusi. Mediasi Mediasi melu campur tangan pihak katelu, mediator sing digawa menyang resmi mimpin diskusi. Nalika iki bisa dadi wong sing duwe kawruh banget ing masalah sing dirembug utawa ditengahi, keahlian kasebut asring ora dibutuhake. Nanging, mediator kudu profesional, kanthi keahlian ing bidang resolusi regejegan. Tugas mediator yaiku kanthi aktif nulungi pihak sing padu golek cara kanggo nggayuh persetujuan (ora mung kanggo mimpin rapat), utaman nalika rembugan wis buntu. Mediator nawakake perspektif anyar babagan kahanan kasebut. Wawasan kasebut bisa mbantu pihak sing regejegan ngupaya solusi sing bisa ditindakake. Amarga mediator dianggo kanggo loro pihak, dheweke ora duwe kepinginan kuwat kanggo terus tartamtu konsesi utawa nggawe panjaluk. Nanging, mediator nyoba golek sing paling apik asil win-win bisa adhedhasar kasunyatan lan dislametak saka prihatin pihak. Mediasi dudu proses hukum kaya sidhang; mediator ora bisa mutusak ing apa sing kudu disepakati para pihak. Iku rapat santai ing ngendi mediator ngomong kanggo loro pihak bebarengan lan kapisah kanggo refocus manungsa wa ing gol lan cara kanggo nggayuh wong-wong mau. Mediator digawa menyang rembugan lan perselisihan kanggo nyegah litigasi. Yen a tuntutan hukum wis diajukake, padha bisa digawa menyang supaya

accruing liyane pengacara lan biaya pengadilan. Amarga kabeh pihak sing melu nuduhake biaya mediator, mediasi asring bisa dadi pilihan paling sarujuk lan biaya-efektif. Kaya kontrak asil saka rembugan, persetujuan mediated punika didokumentasikan, ditandatangani, lan dileksanakake dening hukum. Yen persetujuan tekan sawise a tuntutan hukum wis diajukake, pengadilan bakal nampa salinan lan cilik bisa dipecat. Arbitrase Arbitrase padha karo mediasi amarga iki minangka jinis sengketa alternatif resolusi sing melu Gawan saka pihak njaba kanggo bantuan dumunung ing regejegan. Nanging ing kasus iki, arbitrator ngarahake pangrungan lan banjur mutusake asil. Meh jumlah litigasi nanging luwih cepet, luwih murah, lan liya-liyane fleksibel. Sampeyan ora kudu padha sumelang ing bab tanggalan pengadilan lan docket, lan pihak bisa mutusake babagan aturan sing ditrapake sajrone periode arbitrase. Contone, bukti sing bisa uga ora diidini ing pengadilan bisa uga diajukake ing arbitrase. Kajaba iku, para pihak bisa mutusake sapa sing dadi arbiter bakal lan apa arbitrase bakal ngiket (pihak kudu tindakake kaputusan final arbitrator) utawa nonbinding (pihak njupuk pancasan final ing saran nanging ora kudu ditindakake). Sawise arbitrase rampung, keputusane ora bisa banding. Konflik dianggep mantun, lan kasus ditutup. Sapa sing Bisa Dadi Arbitrator? Sapa wae bisa dadi arbitrator anggere loro pihak setuju. Biasane, arbitrator ahli ing subyek dirembug utawa dadi anggota komunitas sing dipercaya (kayata pimpinan spiritual) utawa individu sing duwe pengalaman pirang-pirang taun ing hukum (kayata pensiunan hakim utawa pengacara). Nalika milih arbitrator, goleki calon sing nduweni keahlian subyek sing uga nduweni kaluwihan katrampilan nulis, lisan, lan organisasi. Individu kudu nduweni kemampuan kanggo ngringkes informasi cepet lan nggawe keputusan sing efektif. Iku mbantu kanggo mriksa cathetan trek saka arbitrator. Calon becik bakal duwe pengalaman sing cocog karo kahanan sampeyan lan riwayat

resolusi sing cepet, ramah, lan efektif saka pasulayan sing padha. Bab 11

Negosiasi kanggo Jangka Panjang Nganti titik iki sampeyan wis maca babagan

strategi, taktik, pitfalls, lan mekanika saka rembugan cepet, loropaken, lan

efektif. Sampeyan entuk pendekatan sing paling apik yaiku a menang-menang, lan

sing rahasia paling gedhe kanggo sukses iku preparation. Sampeyan wis diadopsi a

gaya negosiasi lan sampeyan wis sinau kanggo menehi hasil karo gaya wong liya.

Sampeyan duwe alat kanggo nyedhaki rembugan apa wae-apa karo mitra bisnis utawa

remaja dhewe-karo kapercayan lan gaya. Nanging, liwat wektu, akeh pengalamane,

negosiator karir-minded, kalebu liyane saka kita sing negosiasi dudu tugas utama

nanging minangka tambahan kanggo tugas sing kita lakoni, ling sing rembugan ora

mung bab apa metu menehi hasil. Iku babagan bangunan lan sesambetan long-term

nourishing uga reputasi long-term minangka a adil, negotiator efektif. Sapa

sampeyan minangka negosiator bisa duwe akeh hubungane karo sing sampeyan dadi

profesional. Kenging punapa? Loro alasan. Kawitan lan paling ketok, yen sampeyan

bisa rembugan kanthi efektif sampeyan lan organisasi sampeyan bisa entuk apa

sing sampeyan butuhake utawa pengin tawaran digawe maju. Kapindho, reputasi

sampeyan minangka efektif lan adil dealmaker ndhisiki sampeyan menyang meja

rembugan, kang nambah ngadeg minangka profesional lan uga mbangun kapercayan lan

rasa hormat saka mitra sampeyan. Iki ing siji ndadekake saben rembugan luwih

cepat, loropaken, lan luwih efektif. Iku a siklus positif, karo sampeyan

minangka beneficiary. Bab pungkasan iki nyaranake cara sampeyan bisa ngluwihi

nggawe kesepakatan ngembangake reputasi negosiasi sing apik lan kompetensi

kanggo jangka panjang. PERCAYA Trust Iku Baseline Relationship Kaya ing akeh

aspek urip, loro pribadi lan profesional, madegake lan njaga kapercayan minangka

dhasar utama kanggo nindakake tindakan liya. Nganggo beda, tanpa kapercayan,

sampeyan isih bisa menang rembugan, nanging bakal dadi luwih harder. Trust

nyurung ak h negatif aside ing sesambetan, nalika ora dateng nempatno ing ngarep negatif lan tengah. Mulane, mbangun lan mbangun kapercayan kudu dadi salah siji saka gol pisanan lan utomo, loro ing karya lan njaba saka iku. Cara paling apik kanggo nggawa kapercayan menyang negosiasi yaiku dadi bagean saka sampeyan reputasi teka ing. Kanggo negosiator anyar, sing bisa dadi luwih angel. Sampeyan mbangun dipercaya liwat rapport loropaken, liwat ngiyataken idea saka menang-menang, lan dening nuduhake sampeyan ora mung “ing kanggo menang iku” supaya sampeyan bisa nerusake minangka cepet bisa. Sampeyan jujur, teka, komunikatif, lan sampeyan kerja bebarengan kanggo ngembangake solusi sing bisa digunakake. Sampeyan netepi tembung sampeyan, nggawe janji sing katahan, lan gampang kanggo bisa karo. Tembung lan tumindak sampeyan nuduhake linuwih lan komitmen sampeyan. Sampeyan mlaku mlaku-mlaku tinimbang mung ngomong omongan. Cukup ngomong, “Sampeyan bisa dipercaya aku” ora muni banget mestekake. Luwih elek, sawetara bisa nganggep ngelawan krungu iki. Sampeyan ngerti yen ketulusan sampeyan bakal dikompromi yen sampeyan lunga kuwat banget utawa semangat banget kanggo nggawe kesan sing apik. Sampeyan nyegah pasif- prilaku agresif. Sampeyan dhewe, dudu karakter utawa persona sing digawe-gawe. Sampeyan nindakake apa sing perlu kanggo ngindhari pihak lawan dadi mamang. Setel Nelpon kanggo Win-Win Aku wis nyebutake iki bola-bali nanging kudu diulang maneh. Ing sembarang rembugan pengin counterparty aran nyaman karo sampeyan wiwit wiwitan. Cara pisanan lan paling ketok yaiku kanggo nguatake paradigma win-win. Nerangake yen sampeyan loro duwe luwih akeh kanggo entuk kanthi kerja bareng tinimbang nglawan saben liyane. Yen pihak liyane setuju, apik. Yen sampeyan entuk perlawanan utawa yen dheweke mung mamang, njamin dheweke solusi win-win minangka cara sing paling cepet, paling gampang, lan paling apik kanggo nggayuh tujuan sampeyan - wis kabukten jutaan saka kaping liwat sajarah manungsa.

OCAP LULUS, OPO WILAYAH, LAN

JADI CEKEK Atmosfer sampeyan nggawe, utaman ing awal rembugan, bisa pengaruhe keputusan mitra sampeyan yen bakal dipercaya sampeyan. Yen sampeyan break es kanthi ngomong dhisik, sampeyan bakal duwe kauntungan kanggo nyetel nada positif. Sampeyan bisa nuduhake sikap sing tenang, grapyak, ngundang. Ngomong lirih, ngajak pitakonan, lan ngarahake obrolan kanthi yakin. Iku babagan Wektu Ing donya bisnis sing cepet-cepet saiki, wektu iku penting, ora mung kanggo negosiasi nanging uga kanggo negosiasi. pihak sing negosiasi. Iku apik kanggo ngakoni sing ing ngarep, lan nyetel ora mung aturan dhasar nanging a muni umum sing cepet apik. Ing kasunyatan, sampeyan nggawe pakta bebarengan supaya ora mbuwang wektu saben liyane. Lan mesthi, kanthi kapercayan lan mentalitas menang-menang, “cepat” luwih mungkin kedadeyan; sampeyan bisa nindakake liyane ing wektu sing luwih cendhek. Ora ketompo carane akeh kawruh utawa pengaruh sampeyan duwe, mbuwang bobot watara mung bakal kasil ing distancing counterparty Panjenengan. Nanging, dadi bisa dicedhaki. Nyritakake perasaan sampeyan babagan masalah utawa asil sing bisa ditindakake ora setuju karo, nanging manawa kanggo tetep ing kontrol emosi, tetep kalem lan diklumpukake. Dhiskusi bab apa soko ora bisa kanggo sampeyan, lan goleki a solusi sing nggawe. Nggambarake sikap positif nuduhake pihak liya sing sampeyan gelem ndeleng masalah saka saben sudut supaya bisa tekan ngisor saka wong-wong mau. Yen sampeyan mbukak, luwih akeh sampeyan nuduhake sisih jujur ❷❸sampeyan lan luwih akeh dheweke bakal dipercaya sampeyan. Yen sampeyan pengin counterparty supaya njaga sethitik mudhun, sampeyan kudu nglakoni sing padha. Tansah Sense of Humor Ngguyu iku cara sing apik kanggo ngenthengake swasana ati ing kahanan apa wae, lan uga ndadekake wong ngomong maneh. Yen sampeyan lagi macet ing masalah lan sampeyan rumangsa wis kesel kabeh sudut, golekan cara kanggo guyon. iku. Sampeyan bakal mulai ngeculake lan muga-muga bisa nerusake topik sing sampeyan rembugan. Nanging aja dadi bodho,

ora ana warna, utawa terus-terusan. pihak liyane bakal pitakonan serius utawa Samsaya Awon, njupuk pelanggaran. Ngomong apa sing bakal sampeyan lakoni, lakoni apa sing sampeyan ucapake ing njaba aturan emas (nganggep wong liya kaya sampeyan pengin dianggep dhewe), aku ora bisa mikir sangang liyane prescient lan penting tembung katrangan a modus operandi sukses ing urip. Ngomong apa sing bakal sampeyan lakoni lan apa sing sampeyan lakoni ngandika terus-terusan, lan carane wong bisa ora dipercaya sampeyan? Nalika wong ngomong yen dheweke bakal bali menyang sampeyan, apa ora apik yen dheweke nindakake? Ora ana perasaan sing luwih apik tinimbang nalika sampeyan bisa gumantung ing wong kanthi konsisten, apa ing hubungan bisnis utawa pribadi. Ing kontras, nalika wong ora nindakake apa sing dikandhakake sing bakal ditindakake-utawa ora nyatakake kanthi jelas apa sing bakal ditindakake nindakake ing wiwitan (prilaku pasif-agresif liyane uga diamati kerep) sampeyan ilang kepercayaan kanthi cepet. Salajengipun, “Nindakake apa sing sampeyan ucapake“ kudu tansah aktif. Yen teka liwat sangang kaping lan gagal sepuluh, sampeyan bakal jotosan ing dateng sanajan sampeyan bisa nimbang dhewe 90 persen dipercaya. Reputasi Iku Bab Fragile Mbangun kapercayan yaiku ngucapake apa sing bakal sampeyan lakoni lan nindakake apa sing bakal sampeyan ucapake. Iku uga babagan nindakake apa sing sampeyan ucapake kanthi konsisten. Investor milya Warren Buffett ujar manawa paling apik: “Mbutuhake rong puluh taun kanggo mbangun reputasi lan limang menit kanggo nyirnakake. Aja lali yen kepercayaan minangka proposisi sing tansah ana. IKI

UPAYA KOLABORATIF Sawise sampeyan lan pihak liyane wis nggawe kapercayan, sampeyan bakal duwe wektu sing luwih gampang makarya bebarengan tanpa kuwatir yen dimanipulasi dening saben liyane. karo saben rembugan sakteruse, dateng iki bakal tuwuh tuwa, lan sampeyan bakal bisa mbukak nganti saben liyane malah luwih. Iku kabeh ndad kak kanggo luwih cepet, grapyak, lan liyane solusi

rembugan efektif. Ngluwihi sing, negotiators apik ngerti sing kawruh gabungan kabeh pihak sing melu luwih migunani tinimbang mung siji pihak. Negotiators apik iku kalebu kabeh wong ing kamar, lan ora wedi nggawa ahli. Saben uwong duwe kesempatan kanggo nuduhake keahliane lan menehi pendapat; boten ditinggalake utawa ora dideleng. Ing pungkasan dina, iki mung cara liya kanggo mbangun kapercayan. Aja Nggawe Janji Kosong Tansah ngindhari janji sing ora yakin bisa ditepati. Yen wong takon sampeyan pitakonan sing ora bisa jawaban, ngandika sing bakal katon menyang masalah-lan nindakake iku. Saben-saben sampeyan netepi janji, manawa gedhe utawa cilik, iku bakal eling. Urip nganti pungkasan kesepakatan kanthi konsisten lan sampeyan bakal nambah ajining diri. Ayo samubarang tiba liwat retakan lan sampeyan bakal ngrusak. Aja lali yen wong ngelingi! Resolusi Konflik Indikator kunci sukses kanggo sampeyan minangka negosiator lan kanggo negosiasi tim umume carane sampeyan lan padha nangani konflik. Diwiwiti, mesthi, karo a hubungan interpersonal apik antarane counterparties-nalika arep nemu angel, garis mbukak komunikasi bisa nyimpen dina. Ngrampungake konflik diwiwiti kanthi ngenali kanthi jelas. kaping ora kaetung tim negosiasi wis mbuwang wektu kanggo ngrampungake masalah sing salah, umpamane, tawar-menawar babagan rega nalika masalah nyata yaiku kualitas. Resolusi konflik kudu miwiti karo identifikasi cetha saka masalah, ngiring dening sarujuk-kanggo langkah kanggo ngrampungake (kaya a mini-agenda ing agenda). Komunikasi cetha lan ketaatan kanggo prinsip win-win iku penting. Mbok sing paling penting ora njupuk konflik pribadi lan, minangka tansah, kanggo misahake wong saka masalah. Nyoba kanggo nyalahke anggota saka salah siji tim kanggo konflik bakal njaluk sampeyan ora ono. **DAYA TULADHA**, dudu **TULADHA DAYA**

Kutipan Bill Clinton sing diparaphrase iki ujar akeh babagan njaga kolaborasi, win-win sikap nalika isih njupuk apa sing perlu metu saka rembugan. Alon-alon

ditetepake, kekuwatan yaiku kemampuan kanggo mengaruhi wong liya lan entuk pangenalan. Nalika aku ngomong “mengaruhi wong liya,” Maksudku ing pangert n kepemimpinan-entuk liyane kanggo mikir soko utawa pengin nindakake soko-ora ing pangert n kontrol. Menang-menang minangka kepemimpinan, menang-kalah minangka intimidasi lan kontrol. Ana prab dan antarane “daya apik“ lan “daya ala.“ Daya liwat reputasi lan prestasi luwih efektif tinimbang daya liwat paksaan.

Kekuwatan sing apik luwih nyata lan tahan suwe tinimbang kekuwatan sing dipikolehi intimidasi, basa kasar, basa awak “bareng“, utawa malah judhul posisi. loro-lorone jinis kekuwatan bisa entuk asil, nanging sing menang jangka panjang yaiku prestasi- daya adhedhasar. Nalika aku godhok mudhun ing buku Apa sing bakal ditindakake Steve Jobs? , prestasi bisa mimpin kanggo daya, nanging daya arang mimpin kanggo prestasi.Kabeh iki arep menyang ngendi? Bengok lan nindakake-conto utawa demonstrasi kekuwatan-bisa uga bisa digunakake ing wektu sing cendhak kanggo ngapusi individu ing rembugan. Nanging efek sing short-urip lan wekasanipun nesu, asring ngganti imbalan daya ing arah liyane. Daya kanthi conto-nyetel nada positif, ngidini prestasi lan ajining diri ngomong dhewe-duwe efek sing luwih tahan lama. Power bisa dadi “saos rahasia“ rembugan, nggawe kabeh dadi apik lan nyediakake kasil sarujuk sing nurtures sesambetan long-term positif. Kekuwatan uga bisa ngracuni sumur kanthi permanen yen disalahake.

Gunakake daya kanthi ati-ati, lan yen sampeyan duwe, aja pamer-pamer HUBUNGAN Playing kanggo Long Term Senajan akeh rembugan bakal koyone short-term siji-off, sampeyan ora tau ngerti apa kesempatan bisnis bakal teka sabanjur . Sampeyan bisa uga kudu renegotiate bagean kesepakatan yen ana owah-owahan ing dalan. Minangka akibat, malah yen ora koyone nggawe sesambetan langgeng punika relevan, isih mbayar kanggo nindakake. Sampeyan ora bakal ngerti apa sampeyan bakal nggarap counterparties padha maneh; Salajengipun, ajining diri sampeyan bisa

nyebar kaya wildfire -yen sampeyan wong bodho sajrone negosiasi iki amarga sampeyan yakin sampeyan ora bakal weruh wong iki maneh, ajining diri sing bisa gampang nyebar menyang wong sampeyan bakal weruh maneh. Iku donya cilik, lan warta travels cepet. Ing kasus iki, iku tansah apik kanggo nambani rembugan utawa bisnis sesambetan, malah siji kui ing telpon prasaja utawa dialog email, kaya iku sesambetan long-term. Sampeyan mung ora ngerti. **TEKAN ZONA NYAMAN**

Sawise sampeyan wis nggarap wong kanggo sawetara wektu, sampeyan wis tekan titik ing sampeyan loro aran cukup nyaman kanggo menehi saran tanpa kuwatir bab carane liyane bakal nanggapi kanggo wong-wong mau. Sampeyan wis tekan zona nyaman; kapercayan wis dijupuk liwat, lan rembugan bisa nerusake ing manfaat obyektif dhewe tanpa skeptisisme alam antarane peserta anyar utawa durung tes. Iki penting, amarga ngidini sampeyan ngomong apa sing kudu diucapake tanpa wedi soko dijupuk pribadi lan ngrusak sesambetan utawa ing rembugan. Saben langkah saben rembugan, nyatane, mung acara liyane ing sesambetan long-term. Dadi, para pihak ngerti lan percaya, lan ora ana konflik utawa prab dan utawa tembung sing salah sing bisa ngrusak. Ora Lara Tetep ing Tutul Sawise negosiasi rampung, apa sampeyan mung lunga lan ngenteni kontrak sabanjure utawa nganyari maneh?

Sampeyan ora kudu. Ing kapentingan hubungan long-term, sampeyan kudu tutul basa sok-sok kanggo mesthekake kabeh lagi nerusake karo kesepakatan sampeyan kaya sing kudune. Nggawe kontak asring cukup kanggo mesthekake kinerja samesthine lan kanggo nambah goodwill, nanging ora supaya asring ngganggu. Penjual eceran tiket gedhe sing apik wis ngira iki metu. Telpon, email, utawa teks saben sawetara sasi utawa luwih bisa nindakake akeh kanggo njaga lan mbangun hubungan- lan kanggo nggawe luwih gampang ing wektu sabanjure. Ngasah “gergaji” negosiasi sampeyan Saben negosiasi minangka pengalaman sinau. Sampeyan kudu tansah metu saka a rembugan koyo yen wis gained sethitik liyane: Techniques luwih efektif;

strategi lan taktik; lan reputasi kuwat lan hubungan karo Panjenengan

counterparties, lan, babagan iki, kabeh tim lan rantai manajemen sampeyan.

Sampeyan sinau carane nampilake sisih sampeyan, ngrampungake konflik, lan nggabungake dokumen kerja lan kontrak saka rembugan sampeyan. Laku ndadekake

sampurna, lan siji-sijine cara kanggo dadi negosiator “sampurna” yaiku, uga,

rembugan . Sawise sawetara wektu, sampeyan bakal ngerti kanthi jelas apa sing

bisa digunakake lan apa sing ora bisa digunakake sembarang rembugan diwenahi.

Ora apik kanggo dhaptar apa sing ditindakake lan ora bisa ditindakake rembugan,

lan mbok menawa Wigati telu paling apik lan telung iku paling awon sampeyan

nindakake utawa ora nindakake. Lacak ringkesan kasebut ing papan sing aman sing

bisa dideleng wong-wong mau saka wektu kanggo wektu. Yen sampeyan ndeleng telung

item paling awon padha liwat lan liwat, sampeyan ngerti wilayah ngendi sampeyan

kudu nindakake. Sampeyan Bisa Mikir Iku Kesalahan. Padha Ora. pamicara umum

ngerti sing nalika padha bisa ngalahake piyambak munggah kanggo soko padha

kelalen ngomong, ing pirsawan ora ngerti apa padha ora ngandika. Yen sampeyan

lali nggawa titik ing rembugan, nanging ora mengaruhi asil, ora ana wong liya

sing bakal ngerti. Yen wis mengaruhi asil, uga, pelajaran; mbok menawa sampeyan

bisa luwih disiapake utawa diatur kanggo dina acara. Delengen dhewe apa sing

dideleng wong liya. Lan elinga, iki babagan asil, dudu kinerja sampeyan.

Sampeyan bisa uga nimbang nggunakake sistem penilaian kanggo ngukur sukses

sampeyan. aja ngalahake dhewe babagan apa sing bisa lan kudu ditindakake,

nanging kritik kinerja sampeyan kanthi adil lan objektif. Carane apik sampeyan

nyiyapake? Carane efektif gayamu? Sepira cepet sampeyan bisa adaptasi karo

owah-owahan? Apa sampeyan nganggep hubungan sampeyan karo mitra kasebut apik?

Aja banget kasar ing awak dhewe. Sampeyan pengin sinau saka iku, ora ngukum

dhewe. Elinga yen ora preduli sepira ala sing sampeyan lakoni, ana sing paling

kamungkinan ana sawetara barang apik sampeyan uga nindakake. We alamiah kathah manggon ing negatif, lan kita kathah dadi pertahanan ing upaya kanggo ngindhungi sing kita lan apa sing kita lakoni saka kritik. Kanggo saben rembugan, njupuk persediaan; misahake becik saka ala. Ngrayakake sing apik lan sinau saka sing ala. Setengah kaca kosong uga setengah kebak. DAFTAR “A”.

Mungkin saiki wis jelas, nanging saben negosiasi sampeyan bakal melu kalebu kira-kira padha karo katrampilan lan langkah-langkah utama. Sampeyan bisa nyetel prasaja grafik grading kalebu mung sawetara item. Ing ngisor iki tuladhane a grafik singkat sing bisa digunakake kanggo menehi skor utawa ngetung kinerja ing negosiasi:

- Sampeyan “ndeleng” rembugan: persiapan, wiwitan, tengah, lan rampung.
- Sampeyan nyiapake informasi sing bener lan jumlah sing tepat, kalebu atribut produk, lingkungan competitive, etc.
- Sampeyan “ngerti” counterparty lan apa dheweke iki looking for.
- Sampeyan entuk kesepakatan.
- Sampeyan entuk tujuan lan tujuan sampeyan.
- Sampeyan teka munggah karo menang-menang.
- Sampeyan duwe gagasan apik babagan apa sing bener lan apa sing salah.
- Sampeyan sinau saka kesalahane.
- Sampeyan maju hubungan karo negosiator iki.
- Sampeyan majeng reputasi pribadi lan profesional. Sampeyan ora bakal langsung A pisanan watara; ora ana sing nindakake. Nanging liwat wektu bijimu mesthi mundhak.

SENENG kulo Sampeyan bakal kaget carane akeh rasa seneng sing dijupuk saka rembugan uga rampung. Ora mung sampeyan entuk kesempatan kanggo nggayuh tujuan lan nindakake apa wae penting, sampeyan njaluk bisa karo (lan sinau saka) sawetara bakat lan trampil wong. Bebarengan, sampeyan lan mitra bakal miwiti lelungan saka panemuan lan kreatifitas ing nemokake solusi win-win lan ngembangaken rencana efektif watara. Sampeyan wis nambah reputasi lan hubungan; lan ikatan sing digawe bakal mbantu nggawe perjanjian lan luwih kamungkinan saka prasetya mangsa. Lan sampeyan mesthi sinau saka pengalaman kasebut. Antarane

bentuk mata uang sing paling wiwitan yaiku cangkang cowrie. Padha digunakake kanggo nggampangake ijol-ijolan saka barang lan layanan ing China luwih saka 3.000 taun kepungkur. Mboko sithik sarana ijol-ijolan kuwi, dhasar unsur ing rembugan ekonomi, padha diganti dening dhuwit recehan fashion saka emas lan salaka. Kredit Foto: © Getty Images/fotomatona Sisa Forum Romawi ing ngendi warga Republik rembugan kabeh saka perdagangan perjanjian kanggo marriage kanggo tuku tanah. Ing cedhak, Senat ketemu, ing ngendi warga paling sugih rembugan bab hukum lan prajanj n Republik.Salah siji saka rembugan paling penting ing sajarah Amerika dumadi ing Philadelphia ing 1781 nalika delegasi saka tilas telulas koloni hammered metu konstitusi saka negara anyar: United Amerika Serikat. Antarane TC Terms kang padha rembugan ana perbudakan, perwakilan proporsional saka negara sing beda-beda, lan tugas lan kekuwatan Presiden. Kredit Foto: © Getty Images / spoooh; doublediamondphotoJohn F. Kennedy ngandika, “Ayo kita tau rembugan amarga wedi. Nanging aja nganti wedi negosiasi.” Ing antarane perjanjian sing paling penting sing dirundingake saka kepresidenan Kennedy yaiku Perjanjian Larangan Uji Parsial 1963 antarane Amerika Serikat lan Uni Soviet, sing mbatesi uji coba senjata nuklir.Perang Vietnam resmi rampung ing taun 1975 sawise pirang-pirang taun negosiasi. Paris Peace Accords, ing prajanjian sing nggawa perang kanggo nutup, menang hadiah Nobel Perdamaian kanggo Dr Henry Kissinger, keamanan nasional penasehat Presiden Amerika Serikat, lan L. B. Johnson, pangareping negosiator kanggo Vietnam. Dina iki, perang lan korbane dieling-eling ing pirang-pirang peringatan kayata sing katon ing kene. Kredit Foto: © Getty Images/Romolo Tavani; CraigRJD Perserikatan Bangsa-Bangsa nawakake siji forum ing ngendi akeh negosiasi internasional ditindakake. PBB asring tumindak minangka mediator ing musuhan antarane negara, kiro-kiro saka perdagangan lan commerce kanggo konflik bab wewatesan.Komisi Perdagangan

Federal, agensi pemerintah sing fokus ing pangayoman konsumen, digawe dening Congress ing taun 1914. Iki prentah yen ing toko barang karcis gedhe (umpamane, omah), sing toko wis telung dina kanggo ngganti pikirane. hukum Federal lan negara kadhangkala bisa mengaruhi istilah utawa asil negosiasi. Presiden Theodore Roosevelt, negosiator sing kuat, menehi saran iki marang sing negosiasi atas jenenge pamrentah Amerika: “Ngomong kanthi alus, lan nggawa tongkat gedhe.” Ing tembung liyane, Roosevelt menehi saran supaya ora bluster nanging malah ngleksanani daya kuwat lan adil. Roosevelt nampa Bebungah Nobel kanggo usaha ing mediasi mungkasi Perang Rusia-Jepang ing 1905. Kredit Foto: ©

GettyImages/mizoula; uschools; John Singer Sargent Domain publik liwat

Wikimedia CommonsA “herring abang” minangka gangguan sing digawa menyang negosiasi kanthi pangarep-arep nggawe salah sawijining partai ilang. fokus.

Istilah kasebut bisa uga asale nalika William Cobbett radikal abad kaping 19, sing nentang. kanggo mburu, digunakake herring kanggo disambi asu saka mambu saka fox. Wiwit iku dadi apa-apa sing sengaja ndudohke wong ing arah salah. Rembugan umum sing paling wong bakal liwat ing sawetara titik ing urip iku toko mobil. Iku siji saka mung toko gedhe (liyane omah) sing regane sing dituku lan didol bisa nego. Negosiasi babagan rega mobil asring dadi salah sawijining negosiasi paling gedhe sing ditindakake wong. Kredit Foto: © 123RF/Inga

Tihonova; Getty Images/dolgachov Antarane negosiasi bisnis paling gedhe ing awal abad kaping 21 yaiku penggabungan 2000 antarane AOL lan Time Warner.

Penggabungan nggawe salah sawijining perusahaan media paling gedhe ing donya (sawijining markas sing ditampilake ing kene) lan dipuji ing wektu kasebut minangka kudeta bisnis. Nanging, amarga kekurangan kajelasan ing rembugan ngiring dening eksekusi miskin, perusahaan ngalami akeh kangelan, lan AOL dadi perusahaan sing kapisah ing taun 2009. Kredit Foto: © OptimumPx (Karya dhewe)

Domain publik liwat Wikimedia CommonsAsil pungkasan saka negosiasi bisnis mbokmenawa bakal dadi kontrak. Pihak sing nulis kontrak yaiku umume dianggep duwe kauntungan, amarga iki ngidini kontrol liwat phrasing document. loro-lorone pihak, kanthi teken, nuduhake yen dheweke ngerti lan setuju karo syarat sing ditindakake rembugan. Kredit Foto: © Getty Images/DNY59BATAS PENULIS Peter Sander (Granite Bay, California) minangka penulis, peneliti, lan konsultan ing bidang pribadi keuangan, kepemimpinan bisnis, manajemen inovasi, lan referensi lokasi. Dheweke wis nulis patang puluh wolu buku, kalebu seri taunan 100 Saham Paling Apik kanggo Tuku, Apa sing bakal ditindakake Steve Jobs? , Kabeh babagan Low Investasi volatilitas , Investasi Nilai kanggo Dummies , 25 Kebiasaan Investor sing Sukses banget , 101 bab Saben uwong kudu ngerti babagan Ekonomi , lan Kutha Peringkat & Rated . Dheweke uga penulis akeh artikel lan kolom babagan strategi investasi. Dheweke duwe MBA saka Universitas Indiana lan wis rampung Perencana Keuangan Bersertifikat (CFP) syarat pendidikan lan ujian. KETEMU PENULIS, TONTON VIDEO LAN LAINNYA DI SimonandSchuster.com Authors.SimonandSchuster.com/Peter-SanderMuga-muga sampeyan seneng maca ebook Simon & Schuster iki. Entuk ebook GRATIS nalika sampeyan gabung karo mailing list. Kajaba iku, entuk nganyari babagan rilis anyar, tawaran, dianjurake diwaca, lan liyane saka Simon & Schuster. Klik ing ngisor iki kanggo mlebu lan ndeleng syarat lan kahanan. KLIK kene kanggo Ndaftar Wis langganan? Nyedhiyakake email maneh supaya kita bisa ndhaptar ebook iki lan ngirim luwih akeh apa sing sampeyan seneng maca. Sampeyan bakal terus nampa tawaran eksklusif ing kothak mlebu.INDEX Cathetan babagan indeks: Kaca-kaca sing dirujuk ing indeks iki nuduhake nomer kaca ing edisi cetak. Ngeklik nomer kaca bakal nggawa sampeyan menyang lokasi ebook sing cocog karo wiwitan kasebut kaca ing edisi cetak. Kanggo dhaptar lengkap lokasi tembung utawa frasa apa wae, gunakake wacan

sampeyan fungsi telusuran sistem. A penyalahgunaan, 140 Tambahan lan nibbling,
 119 –21, 128 Agenda fungsi saka, 66 pribadi, urusan karo, 159 –60 nyiapake, 65
 –66 Pribadi sing agresif / dominan, 93 –95 Agreements, finalizing. Delengen
 Kontrak lan perjanjian Alternatif BATNA (Alternatif Paling apik kanggo
 Perjanjian Negosiasi), 63 –64, 69 –70, 181 Nggawe Plan B, 62 sing penting, 61
 –62 persiapan kanggo, 61 –62, 69 –70 nggunakake kanggo keuntungan sampeyan, 62
 –63 Kepribadian analitik/logis, 97 –99 Pembatalan kontrak, 224 Arbitrase, 228
 –29 Arbiter, kualifikasi, 229 Para Arguer, 87 –88 Debat, negosiasi vs. 19
 Pengacara. Delengen Pengacara Pemikir auditori, basa awak lan, 149 B Bartering,
 negosiasi lan, 31 –34 BATNA. Delengen Alternatif Bluffs, 75 , 77 , 99 , 117 ,
 151 , 187 –88 Basa awak, 141 –54 babagan: gambaran umum, 141 , 148 analisa
 dhewe, 151 pemikir pendengaran lan, 149 bluffing lan, 151 ilustrasi studi kasus,
 153 –54 isyarat kompleks, 144 –47 ngontrol, 42 , 148 komunikasi elektronik lan,
 147 ekspresi wajah, 144 –45 pasuryan seneng lan, 150 sing penting, 141 mirroring
 counterparty lan, 148 isyarat nonverbal, 142 –44 pretest, 150 maca lan ngirim
 sinyal, 150 --52 kategori sensori lan, 148 –49 sepi lan, 151 –52 pemikir
 struktural lan 149 alam bawah sadar, 141 –44 pemikir visual lan, 149 nada vokal,
 tempo, irama, lan 145 –46 Bogey, 123 Kontrak boilerplate. Delengen Kontrak lan
 persetujuan Buku (iki), ringkesan, 12 –14 Garis ngisor, palsu, 184 –85
 Pelanggaran kontrak, 222 –24 Istirahat, njupuk. Delengen Wektu-out lan istirahat
 BSers, 89 –90 C Pasinaon kasus kanggo nyegah pitfalls, 173 –75 ing basa awak,
 153 –54 nalika nutup kesepakatan, 210 –11 babagan taktik tekanan dhuwur, 193 –94
 ing persiapan kanggo negosiasi, 68 –71 babagan taktik, 127 –28 Klien. Delengen
 Counterparty / klien Clinton, Bill, 236 Clinton, Hillary, 76 Nutup tawaran, 195
 –211 babagan: gambaran umum, 195 ilustrasi studi kasus, 210 –11 checkpoints
 kanggo, 208 –9, 210 –11 sinyal nutup lan rincian, 203 –6 buntu lan, 197 –99

dorongan, semangat lan, 205 –6 finalizing persetujuan sawise. Delengen Kontrak lan persetujuan tahap akhir saka, 201 –6 fokus ing positif, 199 pentinge integritas lan 209 pancegahan tawar-menawar menit pungkasan, 201 konsesi menit pungkasan, 204 kepemimpinan lan, 207 –8 energi negatif, naysayers lan, 199 ora kesusu lan, 208 –9 milih metu tinimbang, 200 wegah kanggo nutup rembugan, 204 –5 ganjaran kanggo, 206 misahake penutupan lan, 202 –3 diwiwiti kanthi pungkasan ing pikiran, 207 –9 masalah tawar menawar sing ora padha, 196 –200 nggarap bantahan, 202 –3 Kolaborasi, 234 –36. Deloken sisan Long term, rembugan kanggo; Negosiasi menang-menang Pribadi sing kolaboratif/ramah, 99 –102 Komunikasi ing wiwitan negosiasi, 232 –33 elektronik, keuntungan lan pitfalls, 147 pentinge basa, 160 –61 ngrungokake kanthi aktif, 85 nonverbal. Delengen Basa awak perspektif babagan kesalahan, 240 ujar apa sing bakal sampeyan lakoni lan lakoni, 233 –34 misahake wong saka masalah lan, 43 nyetel atmosfer kanggo negosiasi, 232 –33 bengok-bengok cocog / ledakan emosi lan, 138 –40 sepi lan, 151 –52 akeh ngomong lan 135 , 136 –37 dateng lan. Delengen Percaya karo macem-macam jinis negosiator. Delengen Kapribaden, rembugan; Gaya, negosiasi cara nyegah informasi, 191 –92 Kapribaden komunikatif / ekspresif, 104 –5 Kompetisi, riset / evaluasi, 59 –60, 166 Plot kompetisi, 187 –88 Para pengadu, 84 –86 Konsesi tambahan, nibbling lan, 119 –21, 128 ditetepake, 40 pentinge rinci, 166 –67 nerangake alasan, 55 bohong, ngapusi, 185 –86 fungsi saka, 54 mlebu nulis, 168 entuk balesan, 167 –68 nyerah banget / sithik, 167 –68 sing penting, 40 ngerti watesan / kelemahane lan, 52 –53 menit pungkasan, 204 salah penanganan, 166 –68 ngrancang lan nggunakake, 54 –56, 69 –70 timbal balik nalika menehi, 55 pentinge urutan, 55 menang cilik lan, 56 strategi lan taktik, 55 teknik straw-man, 128 kapan arep presentasi, 55 Resolusi konflik, 235 –36 Konfrontasi, negosiasi vs. 19 Pertimbangan, ing kontrak, 216 , 219 –20

Kontingensi, ing kontrak, 219 Kontrak lan perjanjian, 212 –29 babagan: gambaran umum, 212 , 213 penerimaan, 216 , 219 pertimbangan, 216 , 219 - 20 kontingensi, 219 diskusi njaba negosiasi lan, 216 regejegan. Delengen Kontrak lan persetujuan, perselisihan lan obat ngrancang, 217 –18 ngarep-arep sing ora dikarepake, 221 –24 wangun / boilerplate, 214 –15 penipuan lan, 226 njupuk rincian sing bener, 219 –20 bagean utama saka, 216 nawakake, 216 review saka, 220 prasaja vs kompleks, 213 –14 ngringkes cathetan kanggo persiapan, 217 –18 tulisan pihak katelu/pengacara, 218 jinis, 214 –15 verbal, keterlaksanaan, 218 –19 sukarela nulis, 217 Kontrak lan persetujuan, perselisihan lan remedi, 221 –29 arbitrase lan, 228 –29 pelanggaran lan cara nangani, 222 –24 karusakan konsekuensial lan insidental, 223 aturan cooling-off lan, 222 pilihan resolusi sengketa, 226 –29 iman apik / iman ala lan, 225 –26 uwal legal saka kontrak sing ditandatangani, 225 –29 mediasi lan, 227 –28 misrepresentation, paksaan lan, 225 –26 negosiasi, penyelesaian lan, 227 pembatalan lan pembatalan, 224 klausa “kinerja spesifik” lan, 223 tresno lan, 224 mundur saka kontrak, 221 –22 Aturan pendinginan, 222 Counterparty / klien sikap marang, 13 ngerti kanthi profesional lan pribadi, 57 –60 hubungan langgeng karo, 238 –42. Deloken sisan Empati; Long term, rembugan kanggo; rembugan win-win pangilon, 148 minangka dudu mungsuh, 13 organisasi riset, 58 , 60 , 70 –71 riset wong, 58 –59 taktik digunakake lan digunakake ing. Delengen Basa awak; Stagecraft kanggo rembugan; Taktik nalika dheweke ora pengin main, 41 sapa wonge, dudu, 13 Cowries, 32 Taktik kringet, 123 D karusakan, 223 DeadlinesDeadlines taktik tundha lan, 182 –83 tawaran menit pungkasan / tawaran lan, 190 –91, 201 nggilani, 188 –89, 192 wektu / kacepetan rembugan lan, 21 –23, 232 Deadlocks, 197 –99 Umpan. Delengen Shills lan decoys taktik tundha, 182 –83 Dewey lan Cheatum, studi kasus nglibatake. Delengen Pasinaon kasus Ora setuju, negosiasi vs. 19 . Deloken sisan Resolusi konflik

Perselisihan, kontrak. Delengen Kontrak lan persetujuan, perselisihan lan obat
Pribadi sing dominan / agresif, 93 –95 Ragu-ragu babagan tutup, 204 –5 Bodho,
main, 130 –31 Duress, misrepresentation lan, 225 –26 E Email lan pesen teks
keuntungan/pitfalls saka komunikasi elektronik, 147 diskusi njaba negosiasi, 216
ngrungokake kanthi aktif lan, 85 mirroring counterparty ing, 148 rembugan cepet
lan, 171 tetep sesambungan sawise negosiasi, 239 Kedadeyan emosi, 138 –40
empati, 158 –62. Deloken sisan Unsur manungsa ngrungokake aktif lan, 85 latihan,
43 bengok-bengok cocog / ledakan emosi lan, 138 –40 mentalitas menang-kalah lan,
39 wuta “winner-take-all“ lan, 157 Janji kosong, 235 Evaluasi negosiasi
sampeyan, 240 –41 Kapribaden sing nyingkiri / ora kooperatif, 102 –3 Tuladha
daya, 236 –37 pribadine ekspresif/komunikatif, 104 –5 F Facebook (media sosial),
negosiasi lan, 25 , 59 , 70 Ekspresi rai, 144 –45. Deloken sisan Basa awak Gagal
pertimbangan, 220 Plot garis dhasar palsu, 184 –85 Ploy konsesi palsu, 185 –86
Negosiasi cepet, ramah, lan efektif (FFE). minangka tujuan kabeh negosiasi, 13
polisi apik, polisi ala lan, 111 integritas lan, 209 ngerti opsi / konsesi lan,
70 ngatasi energi negatif kanggo, 199 kacepetan lan, 22 –23, 232 Wedi negosiasi,
20 Rampungake perjanjian. Delengen Kontrak lan persetujuan Rampungake
kesepakatan. Delengen Nutup tawaran Penawaran pisanan, ora realistis, 177 –78
Fisher, Roger, 63 Wong-wong sing ngumbar, 78 –80 Ngilirik, 122 –23 Formulir
kontrak. Delengen Kontrak lan persetujuan Penipuan, 226 Pribadi sing ramah /
kolaboratif, 99 –102 Dhuwit lucu, 122 G Game, negosiasi, 36 –40 Tekan Ya (Fisher
lan Ury), 63 gol babagan: ringkesan visualisasi lan, 47 tetep fokus ing tujuan,
171 –72 ngerti kudu lan kepinginan, 50 –51 setelan realistis, 49 , 69 diwiwiti
kanthi pungkasan ing pikiran, 47 –48, 51 , 207 –9 visualisasi asil, 48 Polisi
apik-polisi ala, 109 –11 babagan: gambaran umum, 109 ilustrasi studi kasus, 127
nglawan, 110 –11 contone, 109 –10 muter-muter, 110 Wilayah abu-abu, nggawa

munggah, 169 –70 Perjalanan dosa, 139 –40. Deloken sisan Para pengadu H Rasa
seneng, basa awak lan, 150 Riwayat negosiasi, 31 –35 tawar menawar, rega lan, 33
–35 barter lan, 31 –34 asal-usul dhuwit lan 32 Sing penting jujur, 108 , 114
–15, 233 Unsur manungsa. Deloken sisan Empati; sesambetan wong susah lan 158 –61
lali, 158 –62 pentinge basa, 160 –61 agenda pribadi lan 159 –60 watu lan, 161
–62 Humor, rasa, 233 Imperatif, saka negosiasi, 15 , 26 –27 Integritas,
pentinge, 209 papriksan. Delengen Pitakonan, takon Intimidator, 74 –77, 123 J–K
Jobs, Steve, 207 , 236 Kennedy, John F., 20 L Pancegahan tawar-menawar
pungkasan, 201 Konsesi menit pungkasan, 204 Penawaran menit pungkasan, 190 –91
Pengacara pitakon utama lan, 134 –35 mediasi, arbitrase lan, 227 –29 mriksa
kontrak, 220 nulis kontrak / perjanjian, 218 Kepemimpinan, 207 –8 Leverage
entuk, underdog lan, 124 –26 kompetisi, tenggat wektu lan, 187 –89 gol lan, 59
tawaran siji-sisi lan, 196 –200 Watesan ngerti awakmu, 52 kelemahan lan, 52 , 53
Aktif ngrungokake, 85 Kepribadian logis / analitis, 97 –99 Pemikir logis (gaya
negosiasi), 91 –92 Jangka panjang, negosiasi kanggo, 230 –42. Deloken sisan
rembugan win-win babagan: gambaran umum, 230 kolaborasi lan, 234 –36 resolusi
konflik lan 235 –36 nggawe hubungan sing langgeng, 238 –42. Deloken sisan
sesambetan janji kosong lan 235 seneng numpak, 242 sing penting, 13 daya conto
vs conto daya, 236 –37 reputasi lan, 234 ujar apa sing bakal sampeyan lakoni lan
lakoni, 233 –34 tips evaluasi diri, 240 –41 nyetel atmosfer kanggo negosiasi,
232 –33 ngasah kemampuan negosiasi sampeyan, 239 –41 Low-balling, 122 M mediasi,
227 – 28 Rapat agenda kanggo, 65 –66 persiapan kanggo, 65 –67, 71 panggonan,
ngerti, 66 –67 Misrepresentation lan paksaan, 225 –26 Kesalahan, nggawa munggah,
169 –70 Dhuwit, asal usul, 32 Kudu lan kepengin, ngerti, 50 –51 N rembugan bab:
ringkesan gagasan pokok, 12 –13 debat vs., 19 barter lan, 31 –34 konfrontasi
vs., 19 ing urip saben dina, 30 ditetepake, 17 –18, 35 ora setuju vs., 19 seneng

numpak, 242 wedi, 20 FFE. Delengen Negosiasi cepet, ramah, lan efektif (FFE).

wajibe, 15 , 26 –27 Kennedy ing, 20 kanggo dangu. Delengen Long term, rembugan kanggo teknologi anyar lan, 24 –25 minangka bagean saka pakaryan sampeyan, 12 –13, 15 , 16 –17, 26 –27 perspektif babagan, 11 –13 pervasiveness saka, 12 , 26 –27, 44 negosiator profesional, 29 kemandirian ing, 26 –27 sade vs., 28 –29 bengok-bengok vs. 20 katrampilan, pentinge, 15 , 16 –17 kacepetan ing bisnis lan, 21 –23 gaya. Delengen Gaya, negosiasi buku iki lan 12 –14 apa ora, 19 –20 Rembugan, 30 –44 babagan: gambaran umum, 30 barter lan, 31 –34 game saka, 36 –40 sejarane, 31 –35 asal-usul dhuwit lan 32 pitfalls kanggo nyingkiri. Delengen Pitfalls, kanggo nyegah posisional, 37 –39, 84 , 95 , 197 tips evaluasi diri, 240 –41 ngasah kemampuan sampeyan, 239 –41 menang-kalah. Delengen Mental menang-kalah menang-menang. Delengen Negosiasi win-win Nibbling lan add-ons, 119 –21, 128 O Bantahan, nggarap, 202 –3 Tujuan, tetep fokus, 171 –72. Deloken sisan gol Tawaran “mung sepisan“, 179 –80 Milih saka tawaran, 200 Organisasi buku iki, 14 asil. Delengen gol P Pasif-agresivitas, 96 –97, 101 , 103 , 106 , 152 , 180 , 234 Kepribadian pasif / pasrah, 95 –97 Agenda pribadi, urusan karo, 159 –60 Kepribadian, negosiasi, 93 –106 babagan: gambaran umum, 72 , 93 agresif / dominan, 93 –95 nangani pribadi sing angel, 105 –6 nyingkiri / ora kooperatif, 102 –3 ekspresif/komunikatif, 104 –5 grapyak/kolaboratif, 99 –102 logis/analitik, 97 –99 gaya negosiasi lan 72 . Deloken sisan Gaya, negosiasi agresivitas pasif lan, 96 –97, 101 , 103 , 106 , 152 , 180 , 234 pasif / pasif, 95 –97 main pertahanan karo, 95 , 97 , 99 , 102 , 103 , 105 Pitfalls, kanggo nyegah, 155 –75 babagan: gambaran umum, 155 ngidini stres njupuk alih, 163 –65, 174 –75 nyegah negosiasi, 171 ilustrasi studi kasus, 173 –75 gagal “ndeleng“ win-win, 156 –57 nglalekake unsur manungsa, 158 –62 salah nangani konsesi, 166 –68 ora nggawa area abu-abu / kesalahan, 169 –70 ora fokus ing tujuan, 171 –72

agenda pribadi, 159 –60 resiko sing salah, 170 –71 Ploys. Delengen Stagecraft
 kanggo rembugan; Referensi taktik Negosiasi posisi, 37 –39, 84 , 95 , 197
 Positifitas dorongan, semangat lan, 205 –6 para penyayang lan, 78 njaga rasa
 humor lan, 233 kepemimpinan lan, 207 –8 ngatasi negatif, 199 agenda pribadi,
 dadi “topi putih“ lan, 159 daya tuladha lan, 236 -37 komunikasi produktif lan,
 198 , 199 nyetel atmosfer kanggo negosiasi, 232 –33 stres, istirahat lan, 174
 –75 pilihan tembung lan 161 Kekuwatan conto vs conto kekuwatan, 236 –37
 Preparation lan planning, 45 –71. Deloken sisan gol; Visualisasi babagan:
 gambaran umum, 45 tambahan wektu kanggo, 125 –26 agenda rapat, 65 –66 alternatif
 (BATNA). Delengen Alternatif ilustrasi studi kasus, 68 –71 persiapan cepet vs.
 persiapan lengkap, 64 kanggo / nggunakake konsesi, 54 –56. Deloken sisan Konsesi
 ngerti mitra, 57 –60 ngerti kudu lan kepinginan, 50 –51 ngerti watesan lan
 kelemahane, 52 –53 kanggo ketemu dhewe, 65 –67 Prinsip Pareto (aturan 80–20)
 lan, 64 siap kanggo game, 46 “motto pramuka“ 164 diwiwiti kanthi pungkasan ing
 pikiran, 47 –48, 51 , 207 –9 nilai lan pentinge, 45 nalika sampeyan durung
 siyap, 125 –26 Negosiator profesional, 29 Janji kosong, 235 Q Pitakonan, takon,
 132 –35 babagan: gambaran umum, 132 mangsuli pitakon kanthi pitakon, 134 pitakon
 utama, 134 –35 pitakonan dimuat, 133 pitakon sing ora jelas, 132 –33 R Obrolan,
 akeh banget, 135 , 136 –37 Herring abang, 122 sesambetan. Deloken sisan Empati;
 Unsur manungsa zona nyaman ing, 238 –39 njaga rasa humor, 233 langgeng, cipta,
 238 –42 nyetel atmosfer kanggo negosiasi, 232 –33 kapercayan minangka dhasar,
 231 –33 Wegah kanggo nutup rembugan, 204 –5 Ajining diri janji kosong lan 235
 fragility saka, 234 kejujuran lan, 108 pengaruh kepemimpinan, 208 negosiasi
 kanggo jangka panjang lan, 13 , 230 , 234 , 238 , 242 daya tuladha lan, 236 –37
 dipercaya lan, 231 . Deloken sisan Percaya pengaruh kawruh papan, 67 Pembatalan
 kontrak, 224 Riset (ing) nalika istirahat ing negosiasi, 193 kompetisi, 59 –60

lawan, 58 –60 nyambung, 58 organisasi, 58 , 60 wong, 58 –59 kacepetan, 24 kanthi ngomong karo pelanggan, 58 kanthi ngunjungi mitra, 58 Ganjaran, kanggo ngrampungake kesepakatan, 206 Resiko, salah, 170 –71 S Kekarepan kekurangan, 181 –82 Penggoda, 81 –83 Tips evaluasi diri, 240 –41 Jual, negosiasi vs. 28 –29 Pisah wong saka masalah, 42 –44 mriksa persepsi negatif, 42 –43 tujuan umum, 43 komunikasi kanthi efektif, 43 sikap positif lan, 44 nglatih empati, 43 njupuk wektu metu, 43 . Deloken sisan Wektu-out lan istirahat Shills lan decoys, 111 –14 ilustrasi studi kasus, 127 nglawan, 114 diterangno, 111 –12 konsesi palsu lan, 185 –86 kejujuran lan, 114 –15 dolanan (conto), 112 –13 Bengok, negosiasi vs., 20 Pertandingan teriak, 138 –40 Media sosial, 25 , 59 , 70 Metode Socrates lan Socrates, 131 Klausula “Kinerja Spesifik”, 223 Kacepetan kurva sinau lan, 24 kabutuhan, ing donya saiki, 21 –22, 23 saka negosiasi, 21 –23, 232 teknologi anyar lan, 24 –25 alasan, 22 -23 saka riset, 24 Stagecraft kanggo negosiasi, 129 –54. Deloken sisan Basa awak babagan: gambaran umum, 129 takon (interogasi), 132 –35 maen goblok, 130 –31 bengok-bengok pertandingan / ledakan emosi, 138 –40 kakehan ngomong, 135 , 136 –37 Diwiwiti kanthi pungkasan ing pikiran, 47 –48, 51 , 207 –9 Watu watu, dealing with, 161 –62 Sastranegara. Deloken sisan Stagecraft kanggo rembugan; Referensi taktik; rembugan win-win kanggo konsesi, 55 persiapan kanggo, 46 . Deloken sisan Preparation lan planning Teknik Strawman, 115 –17 ilustrasi studi kasus, 127 –28 nglawan, 116 –17 diterangno, 115 –16 dolanan (umpamane), 116 Stress, 163 –65, 171 , 174 –75 Pemikir struktural, basa awak lan, 149 Gaya, negosiasi, 72 –92 babagan: gambaran umum, 72 wong sing mbantah, 87 –88 BSers, 89 –90 sing ngeluh, 84 –86 nglawan, 75 –77, 79 –80, 82 –83, 85 –86, 87 –88, 90 , 92 tukang ngibul, 78 –80 intimidator, 74 –77, 123 pemikir logis, 91 –92 ciri sing bisa dingerteni, 74 –75, 78 –79, 81 –82, 84 –85, 87 , 89 –90, 91 –92 penggoda, 81 –83 kakehan ngomong, 136 –37 kok penting gaya 73

pribadine pasrah/pasif, 95 –97. Deloken sisan Pasif-agresivitas Sukses, cilik, isih sukses, 56 Taktik kaget, 117 –19 absen minangka, 119 nglawan, 118 –19 ngarep-arep, 117 diterangno, 117 dolanan (umpamane), 118 T Taktik, 107 –28.

Deloken sisan Stagecraft kanggo rembugan babagan: gambaran umum, 107 –8 tambahan lan nibbling, 119 –21, 128 bogey, 123 ilustrasi studi kasus, 127 –28 kanggo konsesi, 55 kringet, 123 nggegirisi, 122 –23 dhuwit lucu, 122 polisi apik-polisi ala, 109 –11, 127 sing penting jujur, 108 , 114 –15 bal-balan kurang, 122 herring abang, 122 misahake wong saka masalah, 42 –44 shills lan decoys, 111 –14, 127 teknik strawman, 115 –17, 127 –28 kaget, 117 –19 kanggo underdog, 124 –26 nalika dheweke ora pengin main, 41 Taktik, tekanan tinggi, 176 –94 babagan: gambaran umum, 176 ilustrasi studi kasus, 193 –94 trik kompetisi, 187 –88 tenggat waktu, 188 –89, 192 taktik tundha, 182 –83 taktik dhasar palsu, 184 –85 penipuan konsesi palsu, 185 –86 taktik tawaran menit pungkasan, 190 –91 Tawaran “mung sepisan“, 179 –80 taktik kekurangan, 181 –82 tawaran pisanan sing ora nyata, 177 –78 cara nyegah informasi, 191 –92 Ngomong. Delengen Komunikasi Teknologi kurva sinau lan, 24 sinau alat anyar, 24 –25 anyar, negosiasi lan, 24 –25 kacepetan riset lan, 24 media sosial lan, 25 , 59 , 70 Wektu-out lan istirahat keuntungan saka, 43 buntu lan, 198 taktik tundha lan, 182 , 183 njeblug emosi lan, 139 nggawe hubungan sajrone, 106 njupuk perspektif sajrone, 142 , 146 , 159 polisi apik-polisi ala lan, 110 , 111 sing penting, 66 muter pertahanan lan, 177 , 179 riset informasi sajrone 193 stres lan, 174 –75 kejutan lan, 118 , 177 kapan njupuk, 43 , 77 , 92 , 118 , 139 , 174 –75, 205 nalika nutup transaksi, 210 Wektu / kacepetan rembugan, 21 –23, 232 Torts, 224 Trump, Donald, 76Percaya janji kosong lan 235 netepake, 231 –33 reputasi lan, 234 ujar apa sing bakal sampeyan lakoni lan lakoni, 233 –34 nyetel atmosfer kanggo negosiasi, 232 –33 U Kapribaden sing ora kooperatif / nyingkiri, 102 –3

Underdogs, taktik kanggo, 124 –26 Penawaran pisanan sing ora nyata, 177 –78 Ury,
William, 63 V Panggonan, ngerti, 66 –67 Kontrak lisan, 218 –19 Visualisasi
babagan: gambaran umum, 47 penutupan, 207 –9 negosiasi dhewe, 51 asil, 48
diwiwiti kanthi pungkasan ing pikiran, 47 –48, 51 , 207 –9 Pemikir visual, basa
awak lan, 149 Vokalisasi, basa awak lan, 145 –46 W Kepengin lan kudu, ngerti, 50
–51 Kelemahane, 52 , 53 . Deloken sisan Watesan Apa sing bakal ditindakake Steve
Jobs? (Sander), 207 , 236 “Topi putih,” dadi, 159 Mental menang-kalah buntu lan,
197 –99 buta empati, 39 mbenakake asil adhedhasar, 197 negosiasi vs. 20 tawaran
siji-sisi lan, 196 –200 negosiasi posisi lan, 37 –39, 197 wuta “winner-take-all”
lan, 157 win-win vs., 236 rembugan win-win. Deloken sisan Empati; unsur
manungsa; sesambetan keuntungan saka, 39 konsesi ing. Waca Konsesi gagal
“ndeleng” win-win, 156 –57 njaluk “ya”, ngindhari “ora”, 156 –57 sing penting,
13 , 232 negosiasi posisi vs. 37 –39, 84 , 95 , 197 kasunyatan, 108 nyetel
atmosfer kanggo negosiasi, 232 –33 menang cilik iku menang, 56 kacepetan tekan,
21 –22, 232 negosiasi sukses lan, 39 taktik taktik lan, 108 buta
“winner-take-all” vs., 157 Informasi ditahan, 191 –92 Serigala nganggo
sandhangan wedhus, 101 . Deloken sisan Pasif-aggressiveness Adams Media Kutipan
saka saham Simon & Schuster, Inc. 57 Littlefield Street Avon, Massachusetts
02322 www.SimonandSchuster.com Hak cipta © 2017 dening Simon & Schuster, Inc.
Kabeh hak dilindhungi undhang-undhang, kalebu hak kanggo ngasilake buku iki
utawa bagean kasebut ing wangun apa wae. Kanggo informasi alamat Adams Media
Subsidiary Rights Department, 1230 Avenue of the Americas, New York, NY 10020.
First Adams Media edisi hardcover JUNI 2017 ADAMS MEDIA lan colophon minangka
merek dagang saka Simon lan Schuster. Kanggo informasi babagan diskon khusus
kanggo buku akeh, hubungi Simon & Schuster Special Sales ing 1-866-506-1949
utawa business@simonandschuster.com . Biro Speaker Simon & Schuster bisa nggawa

penulis menyang acara langsung sampeyan. Kanggo informasi luwih lengkap utawa kanggo pesen acara hubungi Biro Speaker Simon & Schuster ing 1-866-248-3049 utawa bukak situs web kita ing www.simonspeakers.com . Desain tutup dening Heather Mckiel Gambar tutup © Getty Images / Leocrafts; Clipart.com Library of Congress Cataloging-in-Publication Data wis ditrapake kanggo. ISBN 978-1-5072-0269-2 ISBN 978-1-5072-0270-8 (ebook) Akeh sebutan sing digunakake dening manufaktur lan bakul kanggo mbedakake produk sing diklaim minangka merek dagang. Ing endi sebutan kasebut katon ing buku iki lan Simon & Schuster, Inc., ngerti babagan a pratelan merek dagang, sebutan wis dicithak nganggo huruf kapital dhisikan.