

KEKUATAN KATA TIDAK

bagaimana mengatakan tidak untuk mencapai kesepakatan dan mempererat hubungan

Halo sahabat cerdas, pada kesempatan kali ini saya akan sharing bacaan yang sudah saya baca yaitu buku dari William ury yang berjudul kekuatan kata tidak.

Di dalam buku ini membahas tiga tahapan yang itu berhubungan dengan kekuatan kata tidak. Diantaranya pada tahap pertama yaitu persiapan akan membahas temukan ya Anda, beri kekuatan pada tidak Anda dan hargai jalan Anda ke ya. Pada tahap kedua yaitu tahap sampaikan diantaranya sampaikan ya anda, tegaskan tidak Anda dan mengusulkan suatu ya. Pada tahap ketiga yaitu tahap lanjutan membahas tentang tetap setia pada ya Anda tekankan tidak Anda dan negosiasi untuk ya.



Sebelum kita masuk ke dalam pembahasan yang lebih utama pertama saya akan membahas mengenai manfaat besar dari tidak.

“Kata ‘TIDAK’ “yang diutarakan dari keyakinan terdalam adalah lebih baik dan lebih hebat daripada ‘YA’ yang diutarakan hanya

untuk menyenangkan atau yang lebih buruk lagi untuk menghindari masalah. -mahatma Gandhi-

Tidak. Kata terhebat dan paling diperlukan dalam bahasa pada masa sekarang, untuk banyak orang, kata tidak sulit untuk diutarakan. Namun ketika kita tahu cara untuk menggunakannya dengan tepat, kata ini memiliki kemampuan hebat untuk mengubah hidup kita menjadi lebih baik.



Masalah umum

Setiap hari, kita mendapati diri kita dalam situasi yang menuntut kita untuk mengatakan tidak ke orang terdekat kita atau orang yang menjadi tempat bergantung kita. Bayangkan semua kejadian untuk kata tidak yang mungkin timbul dalam kejadian sehari-hari. Contohnya, ketika anda tiba di tempat kerja, bos anda mengundang Anda memasuki kantornya dan meminta anda untuk bekerja sepanjang akhir pekan untuk menyelesaikan suatu tugas penting. Sedangkan itu adalah akhir pekan yang telah dinanti-nantikan oleh anda dan pasangan anda guna memiliki waktu istirahat yang sangat diinginkan. Tetapi, yang meminta itu adalah bos dan tinjauan untuk promosi anda akan segera dilakukan. Bagaimana anda dapat mengatakan tidak tanpa

merusak hubungan anda dengan bos anda dan mengacaukan promosi anda?

Contoh lain, seorang pelanggan utama menelepon dan meminta anda untuk mengirimkan produk 3 minggu sebelum jadwal. dari pengalaman masa lalu, Anda tahu betapa besar stres yang akan disebabkan oleh hal itu Dan pada akhirnya, pelanggan mungkin tidak puas dengan kualitas produk itu. Tetapi, dia adalah pelanggan utama anda dan dia mungkin tidak akan menerima jawaban tidak. Bagaimana anda dapat mengatakan tidak tanpa merusak hubungan dengan pelanggan?

Semua situasi ini memiliki satu kesamaan untuk mempertahankan sesuatu yang penting, memuaskan kebutuhan Anda atau kebutuhan pihak lain, anda perlu mengatakan tidak atas suatu permintaan atau permohonan yang tidak berkenan, suatu perilaku yang tidak tepat atau kasar atau suatu situasi atau sistem yang tidak efektif atau tidak adil.

Di dalam buku ini, dijelaskan perangkat tiga "M"

TIDAK mungkin merupakan kata terpenting dalam kosakata kita, tetapi kata itu adalah yang tersulit diutarakan dengan baik.

Beberapa alasan yang membuat banyak orang sulit mengatakan tidak jawaban terbanyak yaitu

"Saya tidak ingin kehilangan kesepakatan"

"Saya tidak ingin merusak hubungan yang ada"

"Saya takut dengan balasan yang mungkin akan mereka lakukan kepada saya"

"Saya akan kehilangan pekerjaan saya"

"Saya merasa bersalah, saya tidak ingin menyakiti mereka"

Intinya kesulitan dalam mengatakan tidak adalah tekanan antara menggunakan kekuatan anda dan melihara hubungan anda. Penggunaan kekuatan anda, Sebagai inti tindakan untuk mengatakan tidak, mungkin merusak hubungan anda, tetapi tindakan untuk melihara hubungan anda mungkin memperlemah kekuatan anda.

TIGA MANFAAT BESAR DARI _TIDAK_ YANG POSITIF

Menurut orang bijak leluhur India, ada tiga proses mendasar yang dilaksanakan di dunia ini yaitu penciptaan, pemeliharaan dan perubahan. Jawaban tidak adalah penting bagi ketiga proses ini. Bila Anda dapat belajar cara mengatakan tidak secara bijak dan cerdas, Anda dapat *_menciptakan_* hal yang anda inginkan, *_melindungi_* hal yang berharga bagi anda dan *_mengubah_* hal yang tidak berfungsi. Ini adalah 3 manfaat hebat dari tidak yang positif.

Ciptakan Hal yang Anda Inginkan

Setiap hari, kita dihadapkan dengan pilihan kecil ataupun besar, karena dengan menjawab Ya pada satu pilihan berarti menjawab tidak pada pilihan yang lain. Hanya dengan mengatakan tidak guna memperjuangkan waktu dan energi anda, Anda bisa menciptakan ruang untuk hal yang anda inginkan serta bagi orang dan aktivitas yang benar-benar penting bagi anda. Ini adalah rahasia yang ironis: *_Anda tidak bisa benar-benar mengatakan YA hingga Anda bisa benar-benar mengatakan TIDAK.*

Pelajaran dari investor terkenal dan sangat sukses yaitu Warren buffet. Suatu hari, dia memberitahu bahwa rahasia menciptakan kekayaannya terletak dalam kemampuannya untuk mengatakan tidak. "Saya duduk di sana sepanjang hari dan mempelajari proposal investasi. Saya berkata TIDAK, TIDAK, TIDAK, TIDAK, TIDAK hingga Saya melihat satu proposal

seperti yang saya cari. Dan kemudian saya mengatakan ya semua yang perlu saya lakukan adalah mengatakan ya beberapa kali dan saya menghasilkan kekayaan. Setiap ya Yang penting memerlukan ribuan tidak. tidak adalah kata kunci dalam menetapkan fokus strategi anda.

Lindungi Hal yang Bernilai Bagi Anda

Pikirkan sesaat semua hal yang bernilai bagi anda: kebahagiaan Anda pribadi, kebahagiaan orang yang anda cintai, keberhasilan organisasi anda, keamanan dan dasar ekonomi yang kuat dari negara Anda. Hampir segala hal yang kita pedulikan dapat terpengaruh atau terancam perilaku pihak lain. Tidak yang positif memungkinkan kita menetapkan, mempertahankan, dan melindungi batasan utama, pribadi, organisasi dan masyarakat yang penting untuk melindungi sesuatu yang bernilai bagi kita.

Ubah Hal yang Tidak Berfungsi

Apakah anda membicarakan keberhasilan melakukan perubahan organisasional, perubahan pribadi di rumah atau perubahan politis atau ekonomi di tingkat masyarakat, setiap perubahan kreatif dimulai dengan tidak ya disengaja atas status quo. Mungkin, tidaknya anda adalah atas arogansi dan kemandegan di tempat kerja, ketidakjujuran dan kekerasan dalam kehidupan keluarga atau ketidakadilan dan diskriminasi di masyarakat umum.

Sebagai tambahan untuk membantu Anda mengatakan tidak ke orang lain metode tidak yang positif dapat membantu anda untuk mengatakan tidak ke diri Anda sendiri. Hampir semua orang terkadang sulit mengatakan tidak atas godaan dan perilaku yang merusak diri, seperti pola makan, minum atau konsumsi yang berlebihan. Metode tidak yang positif adalah sesuatu yang disebut sebagai hal yang tidak masuk akal. Sesuatu yang secara

intuitif kita pahami tetapi sangat jarang dipraktikkan karena hal itu bertentangan dengan rangsangan dan reaksi normal kita ketika kita ingin mengatakan tidak.

Mungkin itu sahabat cerdas yang bisa disampaikan dalam tulisan. Ini beberapa hal yang mungkin bisa anda terapkan untuk mulai dari sekarang bisa dan mampu untuk mengatakan tidak ke hal-hal yang mungkin dianggap merugikan untuk anda. Semoga tulisan ini bermanfaat untuk teman-teman semua... Sampai jumpa...