



ለአያንዳንዱ ድርድር በጣም አስረላጊ የሆኑ 100 ጥያቄዎች

በ Friedhelm Wachs, ፕራዚዳንት, የአውሮፓውያን የመደራጀት ተቋም

Amharic Erstausgabe

Titel: ለእያንዳንዱ ድርድር በጣም አስፈላጊ የሆኑ 100 ጥያቄዎች

© 2018 Friedhelm Wachs

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs
Autor: Friedhelm Wachs

Die Originalausgabe erschien 2018 im
Verlag: Metropolis Medien Verlags GmbH, Leipzig

ISBN: 978-3-7479-0223-3








Das Werk, einschließlich seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Jede
Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages und des Autors unzulässig.
Dies gilt insbesondere für die elektronische oder sonstige Vervielfältigung,
Übersetzung, Verbreitung und öffentliche Zugänglichmachung.

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der
Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im
Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

በዚህ መጽሐፍ ውስጥ ያሉ ሁሉም ሐረጎች የታዩ ገለልተኛ ናቸው።

ሁሉም አይነት ድርድሮች በደንብ ተዘጋጅተዋል። ይህ መጽሐፍ ድርድሮችን እንዴት
እንደሚያሸንፍዎት አይነግረንም። ነገር ግን እነዚህን ጥያቄዎች በጥንቃቄ ካሰሩ፣
ከአድራሻ ባልደረባዎቻቸው እጅግ በጣም የላቀ ጥቅም ይኖረዋል። ጊዜህን ውሰድ
የእናንተን ጥቅም ነው።

Friedhelm Wachs

	እኔ	4
	የእኔ ድርድር አጋር	18
	አድናቆት	32
	ሰሪዎች	34
	የመጨረሻው ስልቴ	37
	የእኔ ድርድር አጋር ነዎት	39
	ከድርሻው ቀን በፊት	54

ክኔ



በዚህ ድርድር ውስጥ ምን መድረስ እፈልጋለሁ?



ለእኔ የተሻለ እና ፍጹም የሆነ የትኛው ውጤት ነው?



ይህ ገንዘብ በገንዘብ ለእኔ ምን ትርጉም አለው?



ለእኔ ሁለተኛ ደረጃ ውጤት ምንድነው?



ገንዘብ ወይም የቁጥጥር ወጪዎች አሉን?



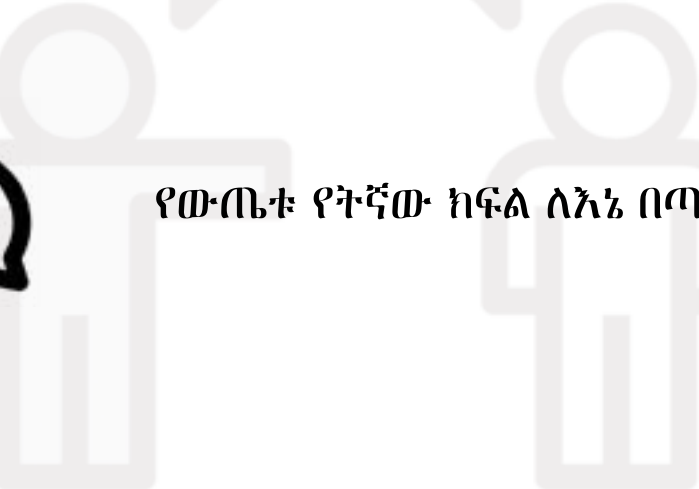
የትኞቹ ውጤቶች ተቀባይነት የሌላቸው ናቸው?



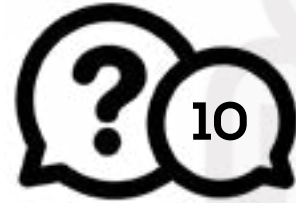
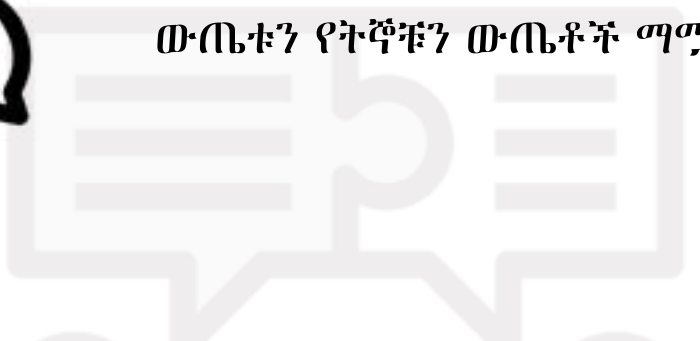
ተቀባይነት የሌላቸው ለምንድን ነው?



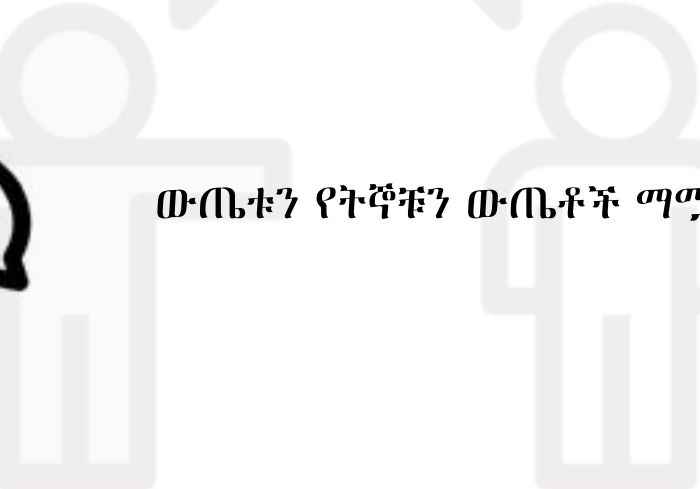
የውጤቱ የትኛው ክፍል ለእኔ በጣም አስፈላጊ ነው?



ውጤቱን የትኞቹን ውጤቶች ማሟላት አለብኝ?

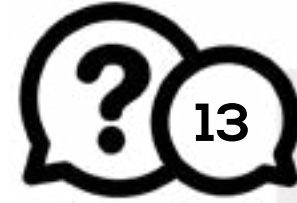


ውጤቱን የትኞቹን ውጤቶች ማሟላት እፈልጋለሁ?





የትኞቹ ንዑስ ገጽታዎች መተው እችላለሁ?



የትኛው ውሳኔያዊ ይዘት እና ሁኔታዎች ለእኔ ያን ያህል አስፈላጊ አይደሉም?



የትኞቹን ውሎች እና ሁኔታዎች በጣም አስፈላጊ ናቸው?



የተፈለገውን ውጤት ካላገኘሁ ምን አማራጮች አሉኝ?



እነዚህን አማራጮች እንዴት ማሻሻል እችላለሁ?



አዲስ የትርጉምን ይዘት እንደገና መጨመር እና መጨመር እችላለሁን?



ከሌሎች የመደራደር አጋሮች ጋር ምን የተሻለ መፍትሄዎች አሉ?



ከእኔ ጋር በተደረገው ድርድር ውጤት የተሻለ ወይም እኩል ሊሆን ስለሚችል ጥሩ አማራጭ ሌላ የተለየ ነገር ምን መሆን አለበት?



በመንገድ ሊያ መቀነስ የሚያስችሉኝ የትኞቹ መሰናክቶች ምንዴ ነው?



የዚህ አማራጭ አማራጭ ዋጋ ምንድን ነው?



የቁጠባ ወይም ክትትል ወጪዎች አሉኝ?



የገንዘብ ነክ ጉዳዮችን የሚያካትት ከሆነ የትኛው ክፍተኛና ዝቅተኛ መጠን ነው?



የትኞቹ ሁኔታዎች እና የውል ስምምነቶች ይህን ቁጥር ሊቀያረጉ እንዲሁም ያን ያህል ተቀባይነት ያለው ድጎማ ምን ያህል ትልቅ ነው?



ውይይቱን በማቆም በተሻለ አጀማመር ላይ የመግባት እድሉ አለን?



የትኞቹን የኮንትራት ውሎች ለመቀበል አልፈልግም?



ድርድሩን ለማስቆም ምን ነገሮች አሉኝ?

የእኔ ድርድር አጋር



ከዚህ ስምምነት ጋር ላለመወያዩ ምን አይነት ውጤት ይኖረናል?



ለድርድር አጋርዬ ጥቅሙ ምንድን ነው?



ድርድሩ ለኔ ድርድር አጋዥ ምን ያህል ዋጋ አለው?



ለድርድር አጋርዬ የተሻለ ውጤት ሊኖረው የሚችለው የትኛው ክፍል ነው?



ድርድርና ለሌላኛው ወገን ውጤት ምን ያህል አስፈላጊ ነው?



ለድርድር አጋርዬ ሁለተኛው ጥሩ ውጤት ምን ሊሆን ይችላል?



የትኛው ውጤት በእሱ ዘንድ ተቀባይነት የለውም?



ለየትኛው ክፍል ለእርሱ በጣም አስፈላጊ ናቸው?



ይህ ውጤት ለምን ይቀበላል?



የትኞቹ ውጤቶቹ ማሟላት አለበት?



የትኞቹን የጤንነት ውጤቶች ማሟላት ይፈልጋሉ?



የትኞቹን ገጽታዎች ሊሰራ ይችላል?



የትኞቹ ውሎች እና ይዘቶች ለእሱ በጣም አስፈላጊ ናቸው?



የትኞቹ ውሎች እና ይዘቶች ለእሱ ብዙም አስፈላጊ አይደሉም?



በሌላኛው በኩል ከእኔ ጋር ያሉት ንግግሮች ምን አማራጭ አላቸው?



እነዚህን አማራጮች እንዴት ማሻሻል ይቻላል?



የሽግግሩ ፓኬጅ ፍላጎቱ ካልተሳካ የትኞቹ ሰባት ጥሩ አማራጮች አሉኝ?



ከሌሎች የሽምግልና አጋሮች ጋር የተሻሉ ውጤቶች ሊኖሩ ይቻላሉን?



የእኔ ድርድር አጋዥ እንደገና ለማጣመር ወይም ይዘትን ለማቅረብ እና የትኞቹን ማካተት ይችላሉን?



በመንገድ ላይ እንቅፋቶችን እንዴት ማስወገድ ይቻላል?



ከመጀመሪያው ድርድር ውጤት የተሻለ ወይም የተሻለ እንዲሆን ስለ ጥሩውን አማራጭ የተለየ ነገር ምን መሆን አለበት?



የትኞቹ ተስማሚ ሁኔታዎች ተጨማሪውን ተመርጦ አዎንታዊ ተፅእኖ ሊኖራቸው ይችላል?



ምን ዓይነት ዋጋዎችን ወይም ፍላጎቶችን ሊያካትት ይችላል?



የፋይናንስ ችግር ከተከሰተ፣ የትኛው ከፍተኛ እና ዝቅተኛ መጠን ሊቀበለው ይችላል?



የትኞቹ ሁኔታዎች እና የውስጠኛ ይዘቶች ይህንን ቁጥር ሊቀይሩ ይችላሉ እንዲሁም ምን ያህል ትልቅ እሴት ነው?

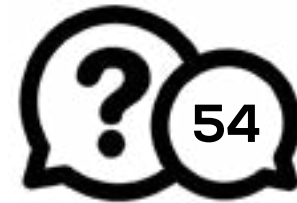


የንግግሩን መስበር በማቆም የተሻለ ኑሮ ይኖር ይሆን?



ድርድሩን ማቋረጥ ለህዝቡ ቀላል እንዲሆን የሚያደርጉት ነገሮች ምንድን ናቸው?

አድናቆት



የሽግግር ወጪዎችን ለማስላት ከፈለጉ;

- ሀ. ዝግጅት ምን ያህል ጊዜ ይወስዳል?
- ለ. ድርድር ምን ያህል ጊዜ ይወስዳል?
- ሐ. ከእኛ ጎን ለጎን የሚሠሩ ሰዎች የጊዜ ገደብ ምን ያህል ነው?
- መ. ሌሎች ወጪዎች (ማቅረቢያ, ጉዞ, ጠበቃዎች) ሊታሰቡ ይገባል?

ሰሪዎች



የክርክር አጋሬዎ ምን ዓይነት ነጻ የመምረጥ ነጻነት ነው?



ሁሉንም ውሳኔ ሰጪዎች አውቃለሁን?



የቦርዱ መድረክ በቦርድ (ቦርድ, ድርድር, ሌሎች) የሚወሰን ነው?



በዚህ ድርድር ውስጥ ለእኔ 30 ዋና ዋና ነገሮች ምንድን ናቸው?



በእነዚህ ዝግጅቶች ምክንያት, የእኔ የመጀመሪያ ስጦታ ነው?



የመጨረሻው ስልቴ





የመጨረሻ ቅናሽዬ ምንድን ነው?



የእኔ ድርድር አጋር ከእኔ ፍላጎቶች ጋር የሚጣጣመው በየትኛው ቦታ ነው?



ለምወዳደር ጓደኛዬ የእኔን ምርጥ ውጤት በተለይም የሚረሱ, የሚወደዱ እና ዋጋ ያላቸው እንዲሆን የምችለው የትኛው ታሪክ ነው?



የእኔ ድርድር አጋር ነዎት





ከአንድ ሰው ወይም ከድርጅት ጋር መደራደር አለብኝ?



ከድርድሩ አጋሮች ውጭ ሌሎች የትኞቹ ተሳታፊዎች የሽምግልና ውጤቶች ይኖራቸዋል?



የክርክር አጋራዎ እንዴት ነው የሚሰራው?



ባለፉት ጊዜያት ከአደራዳሪ ባልደረባዬ ጋር ግንኙነት ነበረ?



የእኔ ድርድር አጋር እንዴት ነበር የሰራሁት?



ከእሱ ጋር ለመደራደር ሞክራለሁ?



የእኔ ድርድር አጋርዬ እንዴት ነበር?



በውጤታማነት ባልደረባዬ የሚመራ የውስጥ ድርጅታዊ መዋቅር እና የውሳኔ አወቃቀፍ እንዴት ነው?



የክርክር አጋሬዎ የትኛውን የሥራ አጠቃላይ ግብ ይፈልገዋል?



በሕዝብ ፊት ግልጽ የሆነ ምን ግብ አለው?



እነዚህን ግቦች እንዴት ማሳካት ይቻላል?



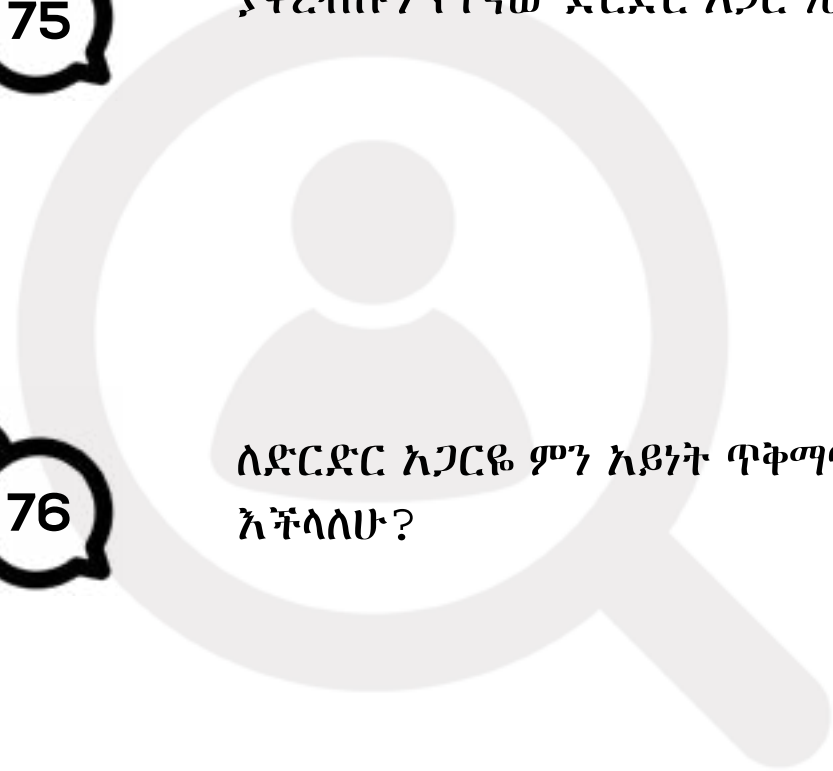
የክርክር ባልደረጃነቱን ያነሳሳኝ የትኛው ነው?



ያቀረብኩኝ የትኛው ድርድር አጋር ነው?



ለድርድር አጋርዬ ምን አይነት ጥቅማጥቅሞችን መስጠት እችላለሁ?



ይህ ጥቅማችን ለድር ጋሪዬ ዋጋ ያለው ይመስለኛል?



ይህንን ጥቅማ ጥቅሞች ለህይወቴ በምክንያት ለማቅረብ እና ለማን ማዎቅ ነው?





እኛ ከአደራጃዊ ባልደረባችን ጋር ለመደራደር የትኛውን የትርጉም ቋንቋ መጠቀም አለብኝ?



የትኞቹ ቁልፍ ቃላት ጠቃሚ ናቸው?



የትኞቹ ባህሪዎች እና የውይይት ስልቶች ተቃውሞ ሊያጋጥሟቸው ይችላል?



የክርክር ባልደረባዬ እውነታ ምንድነው?





የእርሱ ኩባንያ ወይም ቤተሰብ ታሪክ የትኛው ነው?



ባለፉት አምስት ዓመታት ውስጥ በጣም አስፈላጊ የሆኑት የትኞቹ ድርጊቶች ናቸው?

83

84



ምን ባገኛኑቶች አሉ? (ለባንክ, ኩባንያዎች, ድርጅቶች, ግለሰቦች)



ምን የፋይናንስ አቅሞች አሉ?

85

86



ድርጅቱ ምን መዋቅር አለው?



የመዳሴ (ፓስተር) ባልደረባዬ የትኛውን ምስል መፍጠር ያስፈልገዋል?



በገበያው ውስጥ ምን አይነት የመገናኛ ግንኙነትን ይፈጥራል?



የእሳት አደጋ መቆጣጠሪያ አለን?



የትኛው የአከባቢ አስተባባሪነት ነው?

ከድርሻው ቀን በፊት



ውይይቱ የተደረሰው እና የተገነባው ሕንፃ እንዴት ነው የተካሄደው?



ድርድሩ የሚካሄደው በየትኛው ቦታ ነው?



የተቀመጠው ቦታ አለ?



እኛ ወይም ድርድር አጋሮቻችን እንዴት ነው የምንመጣው?



የጊዜ ገደብን እንዴት መከላከል እችላለሁ?



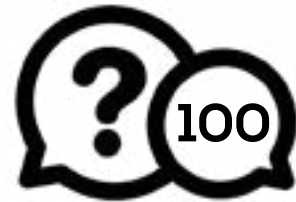
ድርድሩ ብዙ ጊዜ የሚወሰድ ከሆነ የት ነው የምትኛው?



ከእኔ ጋር ትርፍ ልብስ አለብኝ?



ሌላ ቀጠሮ አለኝ እና እንዴት ላስተላልፍ እችላል?



ከማስታረቂያ ቀኑ በፊት እንዴት ዘናለሁ?

ድርድሩ ከመጀመሩ በፊት ምን ጥያቄዎች አሉዎት?

እነዚህን ጥያቄዎች ይመልሱ .

እና አሁን በአርስዎ ድርድር ውስጥ በጣም ብዙ ስኬት .



Friedhelm Wachs ከ LaxWachsSebenius እና የአውሮፓውያን የመደራጀት ተቋማት ፕሬዚዳንት ከሆኑት የአለም መሪዎች ድርድር ባለሙያዎች አንዱ ነው። በቀዝቃዛው ጦርነት እና ከቻይና ጋር በፖለቲካ ድርድር ውስጥ መጨመሩን ጀመረ። ዛሬ ለዓለም አቀፍ ኩባንያዎች፣ መንግስታት እና ፓርቲዎች በአስቸኳይ ድርድር ላይ ይመክራል። ከፍተኛው የሽያጭ ደራሲ ለስራው በርካታ ዓለም አቀፍ ሽልማቶችን አግኝቷል።

ISBN: 978-3-7479-0223-3