



أهم 100 سؤال لكل تفاوض

بقلم فريدهيلم واتش ، رئيس معهد التفاوض الأوروبي

Arabische Erstausgabe

ضوافحت لكل لاؤس 100 مهأ

© 2018 Friedhelm Wachs

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs
Autor: Friedhelm Wachs

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

ISBN: 978-3-7479-0224-0

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.

جميع العبارات في هذا الكتاب محايدة بين الجنسين.



أنا 4



شريكى التفاوضى 18



القيمة المضافة 32



صانع القرار 34



استراتيجيتى النهائية 37



من هو شريك التفاوض الخاص بي 39



قبل موعد التفاوض 54

تقريباً كل المفاوضات على استعداد جيد. لا يخبرك هذا الكتاب بكيفية الفوز بالمفاوضات. ولكن إذا عملت من خلال هذه الأسئلة بعناية ، فستكون لديك ميزة ساحقة على الشركاء التفاوضيين. خذ وقتك. إنها ميزتك. فريدهيلم واتش

أنا



4



ما الذي أريد تحقيقه مع هذا التفاوض؟



ما هي أفضل نتيجة ممكنة ومثالية بالنسبة لي؟

5



ما قيمة هذا التفاوض بالنسبة لي في المال؟



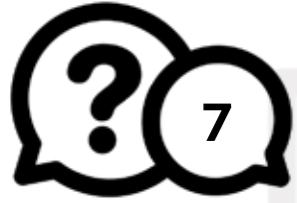
ما هي ثاني أفضل نتيجة بالنسبة لي؟



هل لدي مدخرات أو تكاليف متابعة؟



ما هي النتائج غير المقبولة؟



لماذا هم غير مقبول؟



ما هي مكونات النتيجة التي يتعين علي
تحقيقها؟



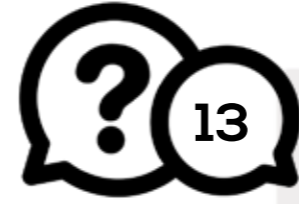
ما هي مكونات النتيجة الأكثر أهمية بالنسبة
لي؟



ما هي مكونات النتيجة التي أريد تحقيقها؟



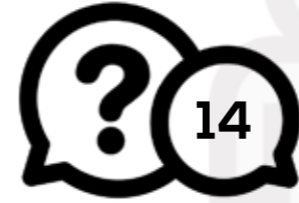
ما هي الجوانب الفرعية التي يمكنني التخلي عنها؟



ما هو المحتوى والشروط التعاقدية أقل أهمية بالنسبة لي؟



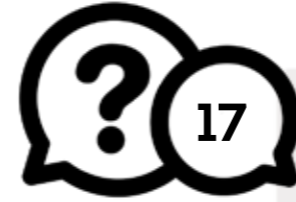
ما هو المحتوى التعاقدية والشروط الأكثر أهمية؟



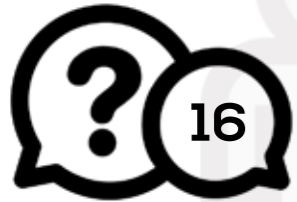
ما هي البدائل التي لدي إذا لم تتحقق النتيجة المرجوة؟



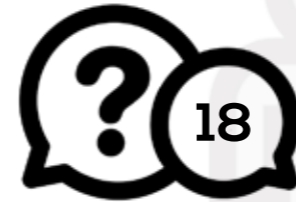
كيف يمكنني تحسين هذه البدائل؟



ما هو محتوى التفاوض الذي يمكنني إعادة تجميعه حديثاً أو إضافته؟



ما هي الحلول الأفضل الممكنة مع شركاء التفاوض الآخرين؟



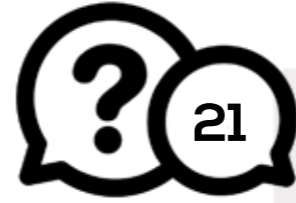
ما الذي يجب أن يكون مختلفاً عن أفضل بديل ، بحيث يكون أفضل أو مساوٍ لنتيجة التفاوض المرغوبة أصلاً؟



ما هي الحواجز الرسمية التي يجب علي
إزالتها على طول الطريق؟



ما هي قيمة هذا البديل بالنسبة لي؟



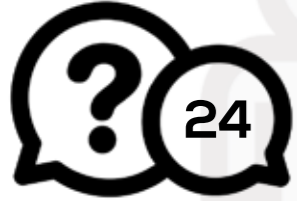
هل لدي مدخرات أو تكاليف متابعة؟



إذا كانت الجوانب المالية هي المعنية ، فما
هي أعلى وأدنى مبلغ يمكنني قبوله؟



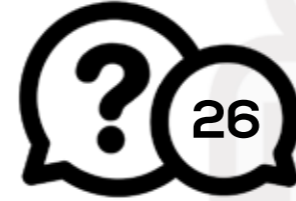
ما هي الشروط والمحتويات التعاقدية التي
يمكن أن تغير هذا العدد وكم هو المبلغ
المقبول بعد ذلك؟



ما هي الشروط التعاقدية التي لا أرغب في
قبولها؟



هل هناك فرصة للدخول في وضع أفضل
من خلال إنهاء المفاوضات؟

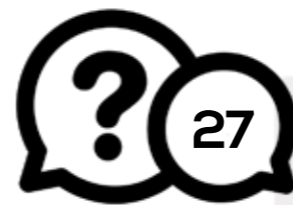


ما هي الجوانب التي تجعل من السهل علي
وقف المفاوضات؟

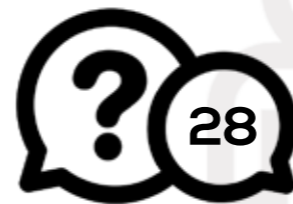
شريكى التفاوضى



18



ما هي النتيجة التي يأملها شريكى التفاوضى
من هذه المفاوضات؟



ما هي الفائدة بالضبط لشريكى التفاوضية؟

19

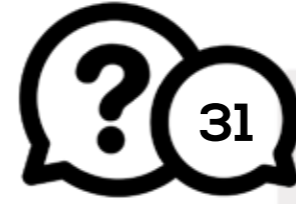


ما هي قيمة المفاوضات بالنسبة إلى شريكي
التفاوضي؟



ما مدى أهمية التفاوض والنتيجة بالنسبة
للجانب الآخر؟

20



ما هي المكونات التي سيكون لها أفضل
نتيجة ممكنة لشريكي التفاوضي؟



ما هي ثاني أفضل نتيجة لشريكي
التفاوضي؟

21



أي نتيجة لن تكون مقبولة له؟



لماذا هذه النتيجة غير مقبولة له؟



ما هي المكونات الأكثر أهمية بالنسبة له؟



ما هي مكونات النتيجة التي يجب عليه تحقيقها؟



ما هي مكونات النتيجة التي يريد تحقيقها؟



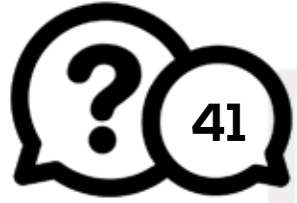
ما هي الشروط والمحتويات التعاقدية الأكثر أهمية بالنسبة له؟



ما هي الجوانب التي يمكن أن يفعلها من دونه؟



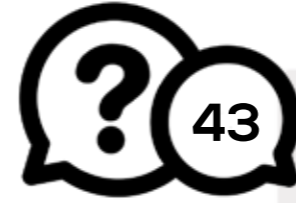
ما هي الشروط والمحتويات التعاقدية أقل أهمية بالنسبة له؟



ما هو البديل الذي يملكه الطرف الآخر
للمحادثات معي؟



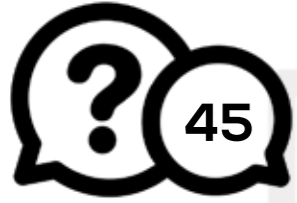
ما هي أفضل ثلاثة بدائل لم يفعلها شريكي
التفاوضي إذا لم تتحقق نتائجه المنشودة؟



كيف يمكنه تحسين هذه البدائل؟



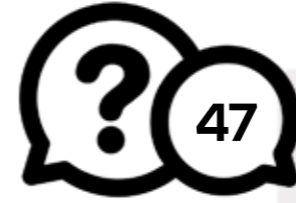
هل من الممكن تحقيق نتائج أفضل مع
شركاء التفاوض الآخرين؟



هل يمكن لشريكي التفاوضي أن يعيد تجميع المحتوى أو إضافة أي محتوى؟



ما الذي يجب أن يكون مختلفاً عن البديل الأفضل بحيث يكون أفضل من أو يساوي النتيجة الأصلية المتفاوض عليها؟



كيف يمكنه إزالة العقبات على طول الطريق؟



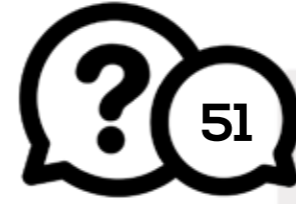
ما هي الشروط المرغوبة التي يمكن أن تؤثر بشكل إيجابي على أفضل بديل؟



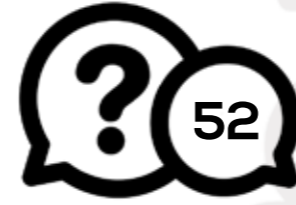
ما هي القيم أو الاهتمامات الأخرى التي يحتاج إلى تضمينها؟



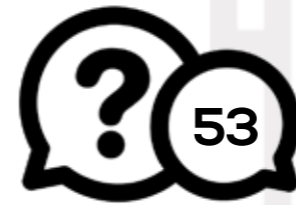
إذا كانت المسائل المالية متضمنة ، فأي مبلغ يمكن أن يكون هو أعلى وأدنى مبلغ يمكن أن يقبله؟



ما هي الشروط ومحتويات العقد التي يمكن أن تغير هذا العدد وكم هو المبلغ المقبول بعد ذلك؟



هل هناك خطر من أن يكون أفضل حالاً بقطع المفاوضات؟



ما هي الجوانب التي تجعل من السهل عليه قطع المفاوضات؟

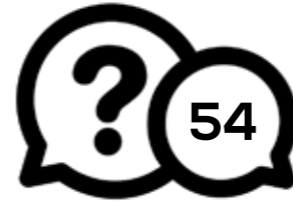
القيمة المضافة



32

إذا كنت ترغب في حساب تكاليف
التفاوض:

- كم تستغرق عملية التحضير؟
- كم تستغرق المفاوضات؟
- ما هو معدل كل ساعة من المتورطين في جانبنا؟
- ما هي التكاليف الأخرى (العرض ، السفر ، المحامون) التي سيتم النظر فيها؟



33

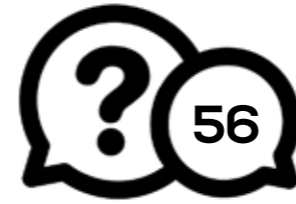
صانع القرار



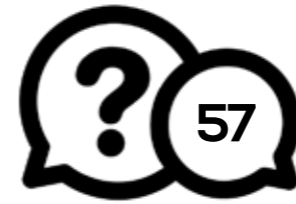
34



ما هي حرية الاختيار والترخيص التي يتمتع بها شريكي التفاوضي حقا؟



هل أعرف جميع صانعي القرار؟



هل يتم تحديد حدود التفاوض من قبل لجنة (مجلس الإدارة ، مجلس التفاوض ، وجهات أخرى)؟

35



ما هي أهم 30 طلب لي في هذه
المفاوضات؟

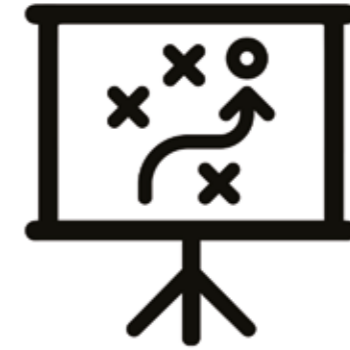


نتيجة لهذه التحضيرات ، عرضي الأول هو
مثل؟



36

استراتيجية النهائية



37



ما هو عرضي الأخير؟



في أي مجال تتداخل مصالح شريكي
التفاوضي مع اهتماماتي؟



ما هي القصة التي أقولها ، والتي يمكنني
أن أقدم بها لشريكتي التفاوضي أفضل
نتيجة لا تنسى ومحبة وقيمة؟

من هو شريك التفاوض الخاص بي





هل أتفاوض مع شخص أو شركة؟



ما هو الأشخاص الآخرون الذين لهم تأثير على نتيجة المفاوضات إلى جانب شريكتي التفاوضية؟



كيف يعمل شريك التفاوض الخاص بي؟



هل كان هناك أي اتصال مع شريكي التفاوضي في الماضي؟



كيف تصرف شريك التفاوض لدي بعد ذلك؟



هل سبق لي أن حاولت التفاوض معه؟

42

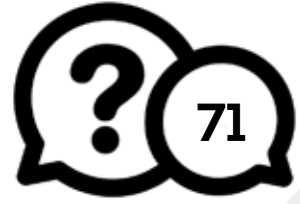


كيف تصرف شريك التفاوض لدي بعد ذلك؟

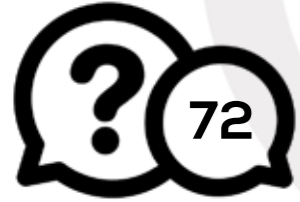


ما هي طبيعة الهيكل التنظيمي الداخلي
وهيكل القرار من قبل شريك التفاوض
الخاص بي؟

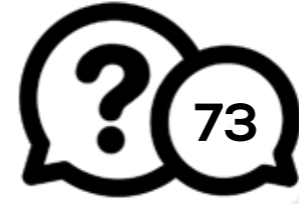
43



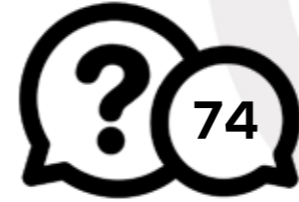
ما هي الأهداف العامة للأعمال التي يريد
شريكي التفاوضي تحقيقها؟



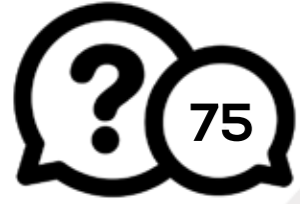
ما هي الأهداف الملموسة التي حددها
علانية؟



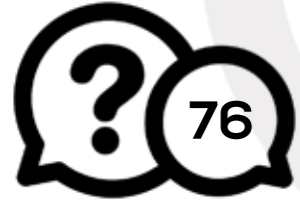
كيف يريد تحقيق هذه الأهداف؟



ما هي الدوافع التي تحفز شريكي التفاوضي؟



ما هي الموضوعات التي يهتم بها شريكي
التفاوضي بشكل خاص؟



ما هي الفوائد التي يمكنني منحها لشريكي
التفاوضي؟



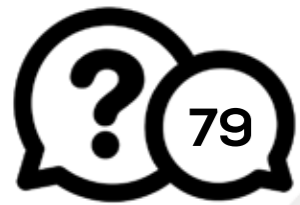
ما الذي يجب أن يبدو عليه هذا الاستحقاق
بحيث يبدو جديرًا بالشريك التفاوضي؟



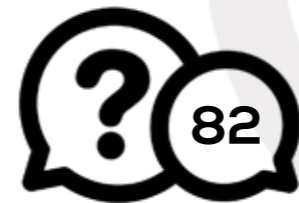
كيف وإلى من يجب أن أقدم هذه الميزة
بشكل مجدي كمكافأة؟



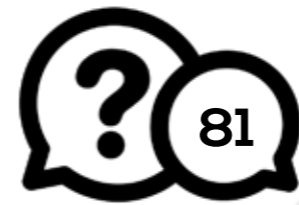
ما الكلمات الرئيسية مهمة؟



ما هي اللغة الخاصة التي يجب أن استخدمها حتى نتمكن من الربط مع شريكنا في المفاوضات؟



ما واقع شريكي التفاوضي؟



ما هي السلوكيات واستراتيجيات المحادثة التي يمكن أن تواجه الرفض؟



ما هي أهم الأحداث في السنوات الخمس الماضية؟



ما هو تاريخ شركته أو عائلته؟

83



ما هو الإمكانيات المالية موجودة؟

86



ما التبعيات موجودة؟ (للبنوك ، الشركات ، المنظمات ، الأشخاص)

85



ما هي بنية المنظمة؟



أي صورة يريد شريكي التفاوضي أن يولدها؟

52



ما نوع الاتصالات العامة التي ينفذها في السوق؟



هل هناك إدارة للحرائق؟



في أي بيئة يتم تأسيس شريكنا التفاوضي؟

53

قبل موعد

التفاوض



54



كيف يتم تصميم وبناء المبنى الذي تجري فيه المفاوضات؟



في أي مكان تجري المفاوضات؟



هل هناك ترتيب للجلوس؟

55



كيف سنصل نحن أو شركاؤنا في
المفاوضات؟



كيف أقوم بمنع الضغط على الوقت؟



إذا استغرق التفاوض وقتاً أطول ، أين
أنا؟

56



هل لديّ قطع غيار معي؟



هل لديّ موعد آخر وكيف أقوم بتأجيله؟



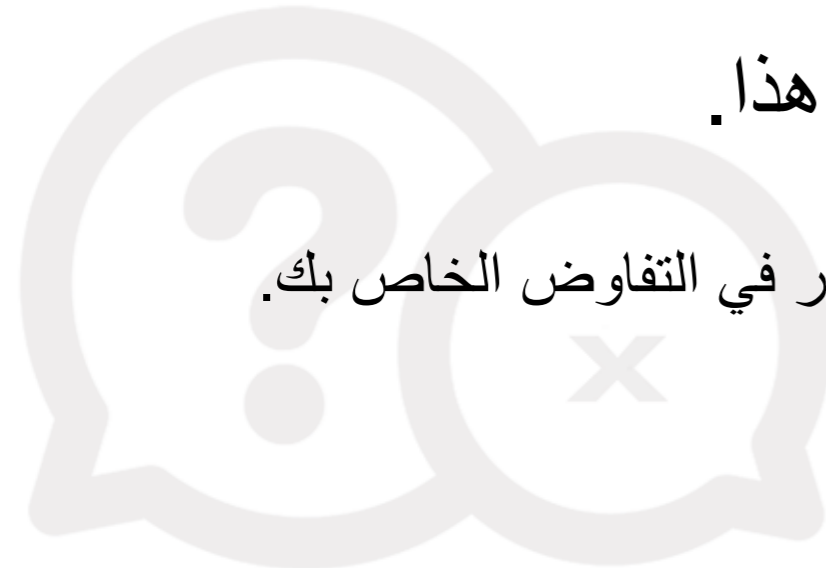
كيف يمكنني الاسترخاء قبل موعد
التفاوض؟

57

ما هي الأسئلة التي لديك قبل بدء المفاوضات؟

اجب على هذا.

والآن: نجاح كبير في التفاوض الخاص بك.





فريدهيلم واتش هو واحد من خبراء التفاوض الرائدین في العالم ، وهو شريك LaxWachsSebenius ورئيس معهد

بدأ حياته المهنية في المفاوضات السياسية خلال الحرب الباردة ومع الصين. اليوم ، يقدم المشورة للشركات العالمية والحكومات والأطراف في المفاوضات الصعبة.

تلقى المؤلف الأكثر مبيعا العديد من الجوائز الدولية عن عمله.

ISBN: 978-3-7479-0224-0