



Ամեն բանակցության 100 ամենակարեւոր հարցերը

Նախագահ Ֆրիդելման Վաչսը, Եվրոպական բանակցային
ինստիտուտը

Armenische Erstausgabe

Titel: Ամեն բանակցության 100 ամենակարևոր հարցերը

© 2018 Friedhelm Wachs

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs

Autor: Friedhelm Wachs

Die Originalausgabe erschien 2018 im

Verlag: Metropolis Medien Verlags GmbH, Leipzig

ISBN: 978-3-7479-0209-7

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.

Այս գրքում բոլոր արտահայտությունները գեղեցիկ չէզոք են:

Գրեթե բոլոր բանակցությունները վատ պատրաստված են: Այս գիրքը ձեզ չի ասում, թե ինչպես հաղթել բանակցությունները: Սակայն, եթե դուք այս հարցերի շուրջ ուշադիր աշխատել եք, ապա դուք կունենաք մեծ հաջողություններ ձեր բանակցող գործընկերների վրա: Մի շտապեք. Դա ձեր առավելությունն է:

Friedhelm Wachs



ԵՍ

4



ԻՄ ԲԱՆԱԿՑՈՂ ԳՈՐԾԸՆԿԵՐԸ

18



ԱՐԺԵՒՈՐՈՒՄԸ

32



ԿԱՅԱՑՆԱՂՆԵՐԸ

34



ԻՄ ՎԵՐՋՆԱԿԱՆ ՌԱԶՄԱՎԱՐՈՒԹՅՈՒՆԸ

37



ՈՎ Է ԻՄ ԲԱՆԱԿՑՈՂ ԳՈՐԾԸՆԿԵՐԸ

39



ՄԻՆՉ ԲԱՆԱԿՑԱՅԻՆ ԺԱՄԸ

54

ԵՄ



Ինչ եմ ուզում հասնել այս
բանակցություններին:



Որն է լավագույնը, կատարյալ արդյունքը:



Ինչ արժեք է ինձ համար այդ բանակցությունը
փողի մեջ:



Ես ունեմ խնայողություններ կամ հետեւողական
ձախսեր:



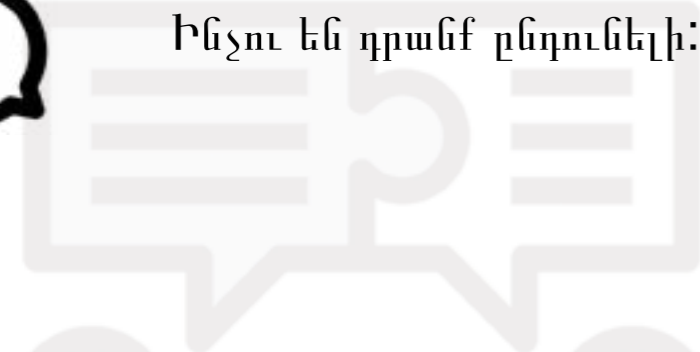
Ինչն է ինձ համար երկրորդ լավագույն
արդյունքը:



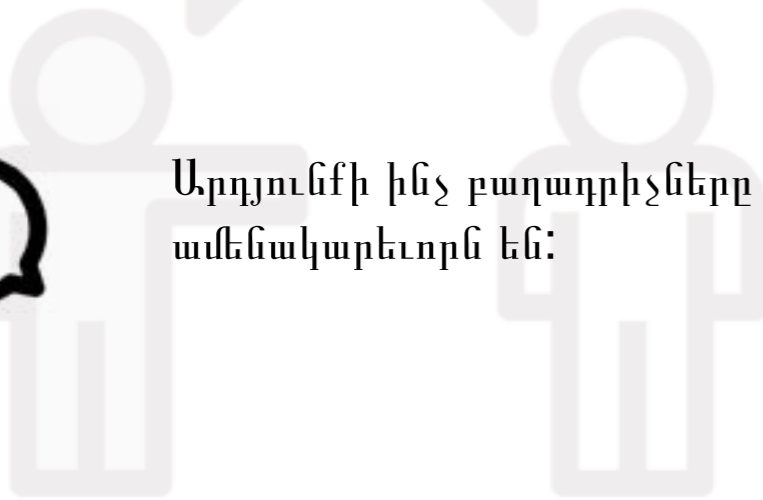
Որ արդյունքներն անընդունելի են:



Ինչու են դրանք ընդունելի:



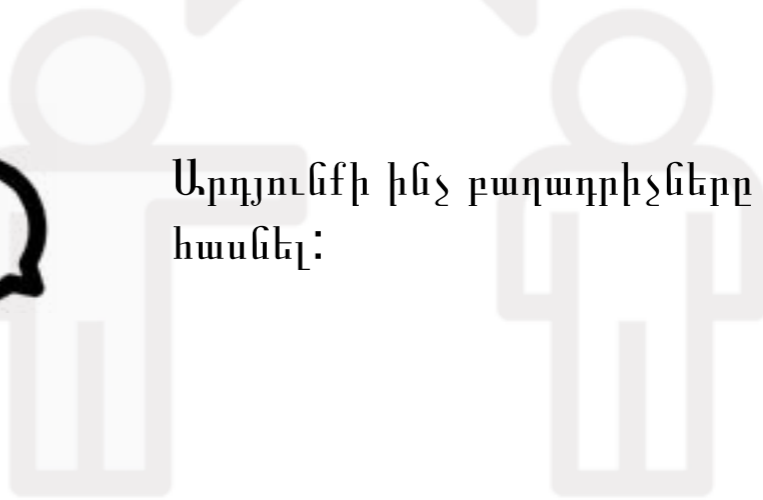
Արդյունքի ինչ բաղադրիչները ինձ համար ամենակարևորն են:



Արդյունքի ինչ բաղադրիչները պետք է հասնեմ:



Արդյունքի ինչ բաղադրիչները ես ուզում եմ հասնել:





Որ ենթահամակարգերը կարող են թողնել:



Որ պայմանագրային բովանդակությունն ու պայմանները ինձ համար պակաս կարելու են:



Որ պայմանագրային բովանդակությունն ու պայմանները առավել կարելու են:



Ինչ այլընտրանքներ ունեմ, եթե իմ ցանկալի արդյունքը չի կատարվում:



Ինչպես կարող եմ բարելավել այդ
այլընտրանքները:



Որքան ավելի լավ լուծումներ կարող եմ լինել
բանակցային այլ գործընկերների հետ:



Ինչ բանակցությունների բովանդակությունը
կարող եմ նորացնել կամ ավելացնել:



Ինչը պետք է տարբերվեր լավագույն
տարբերակին, որպեսզի այն ավելի լավ կամ
հավասար լինի իմ նախնական ցանկալի
արդյունքի հետ:



Որ ֆորմալ խոչընդոտները պետք է վերացնեն
ճանապարհին:



Ինչն է ինձ համար այս այլընտրանքի արժեքը:



Արդյո՞ք ունեն խնայողություններ կամ
հետևողական ծախսեր:



Եթե ֆինանսական գործոնները ներգրավվեն,
ինչը ամենաբարձրն է եւ ամենացածր չափը, որ
ես կարող էի ընդունել:



Որ պայմաններն ու պայմանագրային բովանդակությունը կարող են փոխել այս համարը, եւ ապա որքանով է ընդունելի գումարը:



Որ պայմանագրային պայմանները ես չեմ ընդունում:



Արդյո՞ք կա հնարավորություն ավելի լավ մեկնարկային դիրքի հասնել՝ ավարտելով բանակցությունները:



Ինչ ասպարեզները հեռու կդարձնեն դադարեցնել բանակցությունները:

ԻՄ ԲԱՆԱԿՑՈՂ ԳՈՐԾԸՆԿԵՐԸ



18



Ինչ արդյունք է իմ բանակցող գործընկերը
հուսալու այս բանակցություններից:



Ինչն է ինձ օգնում իմ բանակցող
գործընկերոջը:

19



Ինչ արժեք է բանակցային իմաստը իմ
բանակցային գործընկերոջ համար:



Որ բաղադրիչները կլինեն լավագույն
արդյունքը իմ բանակցող գործընկերոջ համար:



Որքանով են կարևոր բանակցությունները եւ
արդյունքը մյուս կողմի համար:



Ինչ կարող է լինել երկրորդ բանակցային
գործընկերոջ համար երկրորդ արդյունքը:



Որ արդյունքը չէր ընդունի նրան:



Ինչու այդ արդյունքը անընդունելի է նրան:



Որ բաղադրիչները ամենակարեւորն են նրա համար:



Արդյունքի ինչ բաղադրիչները նա պետք է հասնի:



Արդյունքի ինչ բաղադրիչները նա ուզում է հասնել:



Ինչ ուղղություններ կարող է անել նա առանց:



Որ պայմանագրային պայմաններն ու բովանդակությունը ամենակարելուրն են նրա համար:



Որ պայմանագրային պայմաններն ու բովանդակությունը նրա համար պակաս կարելուր են:



Ինչ այլընտրանք ունի մյուս կողմը
բանակցությունների հետ:



Որ երեք լավագույն տարբերակներն են իմ
բանակցային գործընկերը, եթե նրա ցանկալի
արդյունքը չի կատարվում:



Ինչպես կարող է բարելավել այդ
տարբերակները:



Արդյո՞ք հնարավոր է ավելի լավ արդյունքներ
ձեռք բերել այլ բանակցող գործընկերների հետ:



Կկարողանամ բանակցող գործընկերս
ցանկանալ վերամիավորել կամ ավելացնել
բովանդակություն, եւ որոնք են:



Ինչ պետք է տարբերվի լավագույն
տարբերակին, որպեսզի այն ավելի լավ
լինի, քան հավասար լինի բուն բանակցային
արդյունքին:



Ինչպես կարող էր ճանապարհը խոչընդոտել:



Որ ցանկալի պայմանները կարող են լրացուցիչ
դրականորեն ազդել լավագույն տարբերակին:



Ինչ այլ արժեքներ կամ հետաքրքրություններ
նա պետք է ներառի:



Եթե ֆինանսական հարցերը ներգրավված
լինեն, որը կլինի ամենաբարձրը եւ ամենացածր
չափը, նա կարող էր ընդունել:



Որ պայմաններն ու պայմանագրային
բովանդակությունը կարող են փոխել այս
համարը, եւ ապա որքանով է ընդունելի
գումարը:



Արդյո՞ք կա վտանգ, որ նա կարող է ավելի լավը
լինել բանակցությունների ավարտից հետո:



Որն է այն կողմերը, որոնք հեշտ կդարձնեն
բանակցությունները դադարեցնելը:

ԱՐԺԵԻՈՐՈՒՄԸ

32



Եթե ցանկանում եմ հաշվարկել
բանակցությունների ծախսերը,



- ա. որքան է նախապատրաստումը:
- բ. Որքան է բանակցությունը:
- գ. ինչ է մեր կողմում ներգրավված անձանց
ժամային դրույքաչափը:
- դ. ինչ այլ ծախսեր (ներկայացում,
հանապարհորդություն, իրավաբաններ)
պետք է դիտարկել:

33

ԿԱՅԱՑՆՈՂՆԵՐԸ



34



Որն է ընտրության եւ թույլտվության ազատությունը իմ բանակցող գործընկերն է:



Ես գիտեմ բոլոր որոշումներ կայացնողներին:

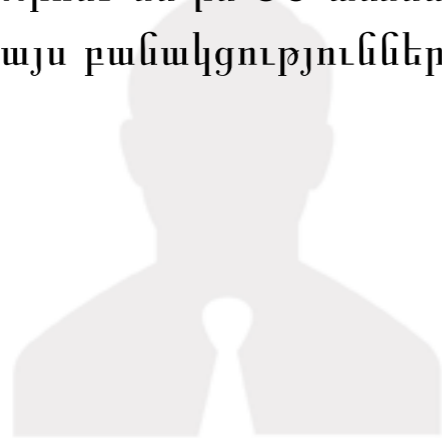


Արդյո՞ք բանակցությունների սահմանները որոշվում են վահանակի (վարչության, բանակցային խորհրդի, այլոց) կողմից:

35



Որո՞նք են իմ 30 ամենակարեւոր պահանջները այս բանակցություններում:



Այս նախապատրաստման արդյունքում իմ առաջին առաջարկը նման է:



36

ԻՄ ՎԵՐՋՆԱԿԱՆ ՌԱԶՄԱՎԱՐՈՒԹՅՈՒՆԸ



37



Ինչ է իմ վերջին առաջարկը:



Որ ոլորտում եմ իմ բանակցող գործընկերոջ
Շահերը համընկնում իմ շահերի հետ:



Ինչ պատմություն եմ ասում, որի հետ
ես կարող եմ ներկայացնել իմ բանակցող
գործընկերոջս լավագույն արդյունքը,
մասնավորապես, հիշարժան, հանելի եւ
արժեքավոր:

ՈՎ Է ԻՄ ԲԱՆԱԿՑՈՂ ԳՈՐԾԸՆԿԵՐԸ





Ես բանակցում եմ որեւէ անձի կամ ընկերության հետ:



Որ բանակցությունների արդյունքում ինչպիսի մարդիկ են ազդում իմ բանակցային գործընկերից բացի:



Ինչպես է աշխատում իմ բանակցող գործընկերը:



Արդյո՞ք նախկինում իմ հետ բանակցող գործընկերոջ հետ որեւէ կապ գոյություն ունի:



Ինչպես է իմ բանակցային գործընկերը այդպես վարվել:



Ես երբեւէ փորձել եմ բանակցել նրա հետ:



Ինչպես է իմ բանակցային գործընկերը վարվել այդ ժամանակ:



Ինչպես է ներքին կազմակերպչական կառուցվածքը եւ որոշման կառուցվածքը, որը պայմանավորված է իմ բանակցող գործընկերոջ կողմից:



Ինչ ընդհանուր բիզնես նպատակներ են իմ բանակցային գործընկերը ցանկանում հասնել:



Ինչ կոնկրետ նպատակներ է սահմանել հրապարակային:



Ինչպես է նա ցանկանում հասնել այդ նպատակներին:



Որ շարժառիթները դրդում են իմ բանակցող գործընկերոջը:



Որ հարցերի վերաբերյալ են իմ հետաքրքրող գործընկերը:



Ինչ օգուտներ կարող են տալ իմ բանակցող գործընկերոջը:



Ինչից պետք է այդպիսին լինի, այնպես, որ այն արժանի է իմ բանակցող գործընկերոջը:



Ինչպես եւ ում պետք է կոնկրետ ներկայացնել այս օգուտը որպես հատուցող:



Որ յուրահատուկ լեզուն պետք է օգտագործեն
այնպես, որ մենք կարողանանք գրուցել մեր
բանակցող գործընկերոջ հետ:



Որ հիմնական բառերը կարելուք են:



Որ վարքագծի եւ գրույցի ուղղվարությունը
կարող է մերժվել:



Ինչն է իմ բանակցային գործընկերը:



Ինչն է իր ընկերության կամ ընտանիքի պատմությունը:



Ինչ է եղել վերջին հինգ տարիների ամենակարևոր իրադարձությունները:



Ինչ կախվածություն կա: (Բանկերի, ընկերությունների, կազմակերպությունների, անձանց)



Ինչ ֆինանսական ներուժ կա:



Կազմակերպությունն ինչ կառույց ունի:



Որ իմաստուն կլիներ իմ բանակցող գործընկերը:



Շուկայում ինչպիսի PR հաղորդակցում է իրականացնում:



Արդյո՞ք կա հրդեհի կառավարում:



Որ միջավայրում է ստեղծվել մեր բանակցող գործընկերը:

ՄԻՆՉ ԲԱՆԱԿՑԱՅԻՆ ԺԱՄԸ



54



Ինչպես է կառուցված եւ կառուցված լինելը,
որտեղ բանակցությունները տեղի են ունենում:



Որ կետում է բանակցությունը տեղի ունենում:



Կա նստատեղեր:

55



Ինչպես մենք, կամ մեր բանակցող գործընկերները, կժամանեն:



Ինչպես կանխել ժամանակի ճնշումը:



Եթե բանակցությունները շատ ավելի երկար են տևում, որտեղ ես գնում եմ:



Ես ունեմ պահեստային հազուստներ ինձ հետ:



Ես մեկ այլ նշանակում ունեմ եւ ինչպես կարող եմ հետաձգել:




Ինչպես կարող եմ հանգստանալ մինչև բանակցությունների ամսաթիվը:

Ինչ բանակցությունների սկսվելուց
առաջ ինչ հարցեր ունեւ:

Պատասխանեւ այս հարցերին:

Եվ հիմա՝ մեծ հաջողություն
ձեր բանակցություններում:

A portrait of Friedhelm Wachs, a middle-aged man with glasses, wearing a white shirt and a dark suit jacket. He is looking directly at the camera with a slight smile. The background is dark and out of focus.

Friedhelm Wachs- ը աշխարհի առաջատար բանակցող
փորձագետներից է, LaxWachsSebenius- ի
գործընկերը և Եվրոպական բանակցային ինստիտուտի
նախագահ: Նա իր կարիերան սկսել է սառը պատերազմի
և Չինաստանի հետ ֆաղափական բանակցությունների
միջոցով: Այսօր նա գլոբալ ընկերություններին,
կառավարություններին և կուսակցություններին
խորհուրդ է տվել բանակցություններ վարել: Լավագույն
հեղինակն արժանացել է բազմարթիվ միջազգային
մրցանակների:

ISBN: 978-3-7479-0209-7