



# Hər danışıq üçün ən əhəmiyyətli 100 sual

Friedhelm Wachs, Avropa Müzakirə İnstitutu Başçısı

Azərbaycanı Erstausgabe

Titel: Mibvunzo 100 inonyanya kukosha yekutaurirana kwose

© 2018 Friedhelm Wachs

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs  
Autor: Friedhelm Wachs

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

**ISBN: 978-3-7479-0143-4**

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.

Bu kitabdakı ifadələrin hamısı cinsiyətsizdir.

**Demək olar ki, bütün danışıqlar pis hazırlanır. Bu kitab sizə danışıqların necə qalib gəlməsi barədə məlumat vermir. Ancaq bu sualları diqqətlə işlədiyiniz təqdirdə, danışıqlar tərəfdaşları üzərində böyük üstünlük əldə edəcəksiniz. İşində ol SİZİN üstünlüyünüzdür.**

**Friedhelm Wachs**



MƏNƏ

4



MƏNİM MÜZAKİRƏ TƏRƏFDAŞIM

18



ƏLAVƏ DƏYƏR

32



QƏRAR QƏBUL EDƏN

34



MƏNİM SON STRATEGİYAM

37



MƏNİM DANİŞIQLAR  
TƏRƏFDAŞIM KIMDIR

39



MÜZAKİRƏ TARIXINDƏN ƏVVƏL

54

# MƏNƏ



4



Bu danışığıla nəyə nail olmaq istəyirəm?



Hansı mənim üçün ən yaxşı, mükəmməl nəticə olardı?

5



Mənim üçün bu danışiq nədir?



Mən qənaət və ya təqib xərcləri varmı?

6



Mənim üçün ikinci ən yaxşı nəticə hansı olardı?



Hansı nəticələr qəbul edilə bilməz?

7



Niyə qəbul edilə bilməz?



Nəticənin hansı hissələrinə nail olmaq məcburiyyətindəyəm?



Nəticənin hansı hissəsi mənim üçün ən vacibdir?



Nəticənin hansı komponentlərinə nail olmaq istəyirəm?



Hansı alt aspektləri tərk edə bilərəm?



Hansı kontraktiv məzmun və şərtlər mənim üçün daha vacibdir?



Hansı kontraktiv məzmun və şərtlər ən vacibdir?



İstədiyiniz nəticə nəticə vermədiyində hansı alternativlər var?



Bu alternativləri necə təkmilləşdirə bilərəm?



Yeni danışıqların hansı məzmununu yeni birləşdirə bilərəm və ya əlavə edə bilərəm?



Digər danışıqlar tərəfdaşları ilə hansı daha yaxşı həllər mümkündür?



Ən yaxşı alternativ haqqında fərqli olmalıdır, buna görə mənim ilk razılaşdırılmış nəticələrimə daha yaxşı və ya bərabərdir?



Yol boyu aradan qaldırmaq üçün hansı formal maneələr var?



Mənim üçün bu alternativin dəyəri nədir?

14



Əmanət və ya təqib xərcləri varmı?



Maliyyə aspektləri cəlb olunarsa, mənim qəbul edə biləcəyim ən aşağı və ən az məbləğ nədir?

15





Hansı şərtlər və kontraktiv məzmun bu nömrəni dəyişə bilər və qəbul edilən məbləğ nə qədər böyükdür?



Hansı müqavilənin şərtlərini qəbul etmək istəmirəm?



Danışığı sona çatdırmaqla bilmək üçün daha yaxşı bir başlanğıc mövqeyinə daxil olmaq şansı varmı?



Danışığı dayandırmaq mənim üçün nə dərəcədə asan olacaq?

# MƏNİM MÜZAKİRƏ TƏRƏFDAŞIM

18



Müzakirə tərəfdaşım bu danışıqdan hansı nəticəyə ümid edir?



Müzakirə edən tərəfdaşım üçün mənfəət nədir?

19



Danışıqlar tərəfdaşlığım üçün  
danışıqlar əhəmiyyətli dərəcədə var?



Müzakirə və digər tərəfin nəticəsi nə  
dərəcədə vacibdir?

20



Müzakirə edən tərəfdaşım üçün hansı  
komponentlər ən yaxşı nəticə əldə edə  
bilərdi?



Müzakirə tərəfdaşım üçün ikinci ən  
yaxşı nəticə nə ola bilər?

21



Hansı nəticə ona məqbul olmazdı?



Nəyə görə bu nəticə onun üçün qəbul edilməzdir?



Hansı komponentlər onun üçün vacibdir?



Nəticənin hansı hissələrinə nail olmalıdır?



Nəticənin hansı hissələrini əldə etmək istəyir?



Hansı cəhətləri olmadan edə bilər?

24



Hansı müqavilə şərtləri və məzmunu ona çox vacibdir?



Hansı müqavilə şərtləri və məzmunu onun üçün daha vacibdir?

25



Digər tərəfin mənimlə danışıqlara hansı alternativləri var?



Mənim danışıqlar tərəfdaşımın istənilən nəticəsi baş verməsə, hansı üç ən yaxşı alternativ var?



Bu alternativləri necə inkişaf etdirə bilər?



Digər danışıqlar tərəfdaşları ilə daha yaxşı nəticələr varmı?



Mənim danışıqlar tərəfdaşım məzmunu yenidən birləşdirmək və ya əlavə etmək istəyərmi?



Ən yaxşı alternativdən fərqli olmaq nəyə lazımdır ki, orijinal müzakirə edilmiş nəticədən daha yaxşı və ya bərabərdir?



Yol boyunca maneələri necə aradan qaldıra bilərdi?



İstənilən şərtlər əlavə olaraq müsbət ən yaxşı alternativə təsir göstərə bilər?



Başqa dəyərlərə və ya maraqlara daxil etmək lazımdır?



Əgər maliyyə məsələləri cəlb olunarsa, o, ən yüksək və ən aşağı məbləği qəbul edə bilər?

30



Hansı şərtlər və müqavilə məzmunu bu nömrəni dəyişə bilər və qəbul edilən məbləğ nə qədər böyükdür?



Müzakirələrin pozulmasından daha yaxşı ola biləcəyi bir risk varmı?



Müzakirələrin söndürülməsini asanlaşdıran aspektlər hansılardır?

31



# ƏLAVƏ DƏYƏR

32



Danışıkların xərclərini hesablamaq istəyirsinizsə:

- Hazırlıq nə qədər vaxt aparır?
- Danışıklar nə vaxt davam edir?
- Bizim tərəfimizə daxil olanların saatlıq nisbəti nədir?
- Hansı digər xərclər (təqdimat, səyahət, hüquqşünaslar) nəzərə alınmalıdır?

33

# QƏRAR

# QƏBUL EDƏN



34



Mənim danışıqlar aparən tərəfdaşım həqiqətən seçimi və icazə azadlığıdır?



Bütün qərar verənləri bilərəmmi?



Müzakirə limitləri bir panel (board, müzakirə heyəti, başqaları) tərəfindən müəyyən edilirmi?

35



Bu danışiqda 30 ən mühüm tələbim nədir?



Bu hazırlıqların nəticəsi olaraq mənim ilk təklifim nədir?

36



# MƏNİM SON STRATEGİYAM



37

# MƏNİM DANIŞIQLAR TƏRƏFDAŞIM KIMDIR



Son təklifim nədir?



Müzakirə tərəfdaşımın maraqları hansı sahələrdə mənim maraqlarımla üst-üstə düşür?



Müzakirə edən tərəfimə ən yaxşı nəticə verən, xüsusilə yadda qalan, xoşagəlməz və dəyərli təqdim edə biləcəyəm hansı hekayəni izah edirəm?

38



39



Bir şəxslə və ya bir şirkətlə danışıqlar aparırmı?



Danışıqlar tərəfdaşım ilə yanaşı, danışıqların nəticəsinə hansı digər şəxslər təsir göstərir?

40



Müzakirə tərəfdaşım necə işləyir?



Keçmişdə danışıqlar aparan tərəfdaşım ilə əlaqə saxlandımı?

41



Müzakirə tərəfdaşım bundan sonra necə davranırdı?



Onunla danışıqlar aparmağa çalışdım mı?

42



Müzakirə tərəfdaşım bundan sonra necə davranırdı?



Mənim danışıqlar aparan tərəfdaşım tərəfindən idarə olunan daxili təşkilati struktur və qərar strukturu necədir?

43



Mənim danışıqlar aparan tərəfdaşımın hansı ümumi məqsədlərə nail olmasını istəyir?

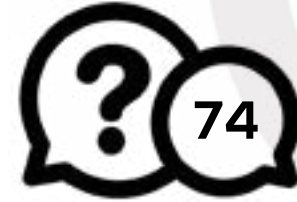


Hansı konkret məqsədlərə nail olub?

44



Bu məqsədlərə necə nail olmaq istəyir?



Mənim danışıqlar aparan tərəfdaşımı hansı motivləri əsaslandırır?

45



Mənim danışıqlar aparən tərəfdaşım hansı mövzularda maraqlıdır?



Müzakirə edən tərəfimə hansı fayda verə bilər?

46



Bu mənfəət mənim danışıqlar aparən tərəfdaşımın dəyərli görünməsi üçün nəyə lazımdır?



Bu fayda mükafatlandırmaq üçün necə və kimə konkretləşdirmək məcburiyyətindəyəm?

47





Müzakirə tərəfdaşımızla bağlaya bilmək üçün hansı xüsusi dili istifadə etməliyəm?



Hansı açar sözlər vacibdir?



Hansı davranış və söhbət strategiyaları imtina ilə qarşılaşa bilər?



Müzakirə edən tərəfdaşımın həqiqəti nədir?



Onun şirkətinin və ya ailənin tarixi nədir?



Son beş ildə ən vacib hadisələr hansılardır?

50



Hansı orqanizmlər mövcuddur?  
(Banklar, şirkətlər, təşkilatlar, şəxslər)



Hansı maliyyə potensialı mövcuddur?

51



Təşkilatın hansı quruluşu var?



Müzakirə edən tərəfdaşım hansı imic yaratmaq istəyirdi?

52



Bazarda PR-kommunikasiya hansı növ həyata keçirir?



Yanğının idarə olunması varmı?



Hansı mühitdə bizim danışıqlar aparın tərəfdaş qurulur?

53

# MÜZAKİRƏ TARIXINDƏN ƏVVƏL



54



Müzakirə olunduğu binanın necə hazırlandığı və qurulduğu necə?



Danışıklar nə yerlərdə keçirilir?



Oturma zonası varmı?

55



Biz və ya danışıqlar aparan  
tərəfdaşlarımız necə olacaq?



Zaman təzyiqini necə qarşısını alıram?



Müzakirə daha uzun sürərsə,  
harada yatıram?

56



Mənimlə ehtiyat paltar varmı?



Başqa təyinatım var və onu necə təxirə  
salıram?



Müzakirə tarixindən əvvəl necə  
istirahət edə bilərəm?

57

**Müzakirə başlamazdan əvvəl hansı suallarınız var?**

**Bunlara cavab verin.**

**Və indi: danışıqlarınızda çox uğurlar.**

Friedhelm Wachs dünyanın aparıcı danışıqlar mütəxəssislərindən biri, LaxWachsSebenius tərəfdaşları və Avropa Müzakirə İnstitutunun prezidenti. Karyerasını Soğuk Savaş və Çin ilə siyasi müzakirələrə başladı. Bu gün, global şirkətlərə, hökumətlərə və partiyalara danışıqların çətinliyində məsləhət görür. Ən yaxşı satan müəllif işləri üçün çoxsaylı beynəlxalq mükafatlara layiq görülmüşdür.

**ISBN: 978-3-7479-0143-4**

