



# 100 najvažnijih pitanja za svako pregovaranje

Friedhelm Wachs, predsednik, Evropski pregovarački institut

Bosnische Erstausgabe

Titel: 100 najvažnijih pitanja za svako pregovaranje

© 2018 Friedhelm Wachs

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs

Autor: Friedhelm Wachs

Die Originalausgabe erschien 2018 im

Verlag: Metropolis Medien Verlags GmbH, Leipzig

**ISBN: 978-3-7479-0146-5**

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.

Sve fraze u ovoj knjizi su rodno neutralne.

**Skoro svi pregovori su loše pripremljeni. Ova knjiga vam ne govori kako da ostvarite pregovore. Ali, ako ste pažljivo radili na ovim pitanjima, imat ćete ogromnu prednost nad svojim pregovaračkim partnerima. Uzmi si vremena. To je VAJA prednost.**

**Friedhelm Wachs**



JA

4



MOJ PARTNER ZA PREGOVORE

18



DODANU VRIJEDNOST

32



DONOSIOCA ODLUKA

34



MOJA FINALNA STRATEGIJA

37



KO JE MOJ PREGOVARAČKI PARTNER

39



PRE DATUMA PREGOVARANJA

54

# J A



4



Šta želim da postignem ovim pregovorima?



Koji bi bio najbolji mogući, savršeni rezultat za mene?

5



Koja vrednost ima ovo pregovaranje za mene u novcu?



Da li imam štedne ili naknadne troškove?

6



Koja bi bila drugi najbolji rezultat za mene?



Koji su rezultati neprihvatljivi?

7



Zašto nisu prihvatljivi?



Koje komponente su za mene najvažnije?

8



Koje komponente rezultata moram postići?

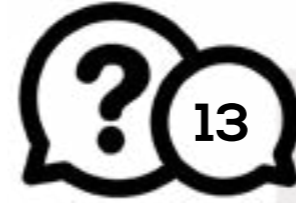


Koje komponente rezultata želim postići?

9



Koje pod-aspekte mogu napustiti?



Koji su ugovorni sadržaji i uslovi manje važni za mene?



Koji su ugovorni sadržaji i uslovi najvažniji?



Koje alternative mogu imati ako se željeni rezultat ne realizuje?



Kako mogu poboljšati ove alternative?



Koja su moguća rešenja sa drugim pregovaračkim partnerima?

12



Koji pregovarački sadržaj mogu rekombinirati ili dodati?



Šta bi trebalo da bude drugačije u vezi sa najboljom alternativom, tako da je to bolje ili jednako mojom prvobitno poželjnom pregovaračkom rezultatu?

13



Koje formalne prepreke moram da eliminišem na putu?



Koja je vrednost ove alternative za mene?

14



Da li imam štedne ili naknadne troškove?



Ako su uključeni finansijski aspekti, što je najviši i najmanji iznos koji sam mogao prihvatiti?

15





Koji uslovi i ugovorni sadržaj mogu promeniti ovaj broj i koliko je onda prihvatljiv iznos?



Koji ugovorni uslovi ne volim da prihvatim?



Da li postoji šansa da se bolje započne situacija prekidanjem pregovora?



Koje aspekte će mi olakšati zaustaviti pregovore?

# MOJ PARTNER ZA PREGOVORE



18



Kakav je rezultat moj pregovarački partner nadao se od ovih pregovora?



Šta je tačno za mojog pregovaračkog partnera?

19



Koja je vrednost pregovora materijalno za moj pregovarački partner?



Koliko su važne pregovore i rezultat za drugu stranu?

20



Koje komponente imaju najbolji mogući rezultat za mog pregovaračkog partnera?



Šta bi moglo biti drugi najbolji rezultat za mog pregovaračkog partnera?

21



Koji rezultat nije prihvatljiv za njega?



Zašto je ovaj rezultat neprihvatljiv za njega?



Koje komponente su mu najvažnije?



Koje komponente rezultata mora postići?



Koje komponente rezultata želi da postigne?



Koji aspekti mogu učiniti bez?

24



Koji su najvažniji ugovorni uslovi i sadržaji?



Koje ugovorne uslove i sadržaj su mu manje važni?

25



Kakvu alternativu ima druga strana na razgovore sa mnom?



Koje tri najbolje alternative ima moj pregovarački partner ako se njegov željeni rezultat ne realizuje?



Kako može poboljšati ove alternative?



Da li postoje mogući rezultati sa drugim pregovaračkim partnerima?



Da li moj pregovarački partner želi da ponovo kombinira ili dodaju sadržaj i koji od njih?



Šta bi trebalo da bude drugačije u odnosu na najbolju alternativu tako da je bolja od ili jednaka prvobitnom ishodu koji se pregovara?



Kako je mogao ukloniti prepreke na putu?



Koji željeni uslovi mogu dodatno pozitivno uticati na najbolju alternativu?



Koje druge vrednosti ili interese treba uključiti?



Ukoliko se radi o finansijskim pitanjima, koja bi bila najviša i najmanja količina koju bi mogao da prihvati?



Koji uslovi i sadržaj ugovora mogu promeniti ovaj broj i koliko je onda prihvatljiv iznos?



Da li postoji rizik da bi mogao biti bolje ako prekine pregovore?



Koji su aspekti koji bi mu olakšali da prekinu pregovore?



# DODANU VRIJEDNOST



32



Ako želite izračunati troškove pregovora:

- Koliko dugo priprema traje?
- Koliko dugo pregovaranje traje?
- Koja je satna stopa onih koji su uključeni na našu stranu?
- Koje druge troškove (prezentacije, putovanja, advokati) treba razmotriti?

33

# DONOSIOCA

# ODLUKA



34



Kakvu slobodu izbora i autorizacije stvarno ima moj pregovarački partner?



Da li poznajem sve donosioce odluka?



Da li su ograničenja pregovora određena od strane panela (odbora, pregovaračkog odbora, drugih)?

35



Koje su moje 30 najvažnijih zahteva u ovim pregovorima?



Kao rezultat ovih priprema, moja prva ponuda je kao?



36

# MOJA FINALNA STRATEGIJA



37



Koja je moja poslednja ponuda?



U kojoj se interesi mojog pregovaračkog partnera preklapaju sa mojim interesima?



Koju priču kažem, sa kojom mogu da predočim mom pregovaračkom partneru najbolji rezultat, posebno nezaboravan, prijatan i vredan?

38

# KO JE MOJ PREGOVARAČKI PARTNER



39



Da li pregovaram sa osobom ili kompanijom?



Koja druga lica utiču na ishod pregovora, pored mog pregovaračkog partnera?

40



Kako funkcioniše moj pregovarački partner?



Da li je u prošlosti bilo kakav kontakt sa mojim pregovaračkim partnerom?

41



Kako se onda ponašao moj pregovarački partner?



Da li sam ikad pokušavao da pregovaram sa njim?

42



Kako se onda ponašao moj pregovarački partner?



Kako je unutrašnja organizaciona struktura i struktura odluka vođeni mojim pregovaračkim partnerom?

43



Koji opšti poslovni ciljevi želi moj pregovarački partner?



Koje konkretne ciljeve je postavio javno?

44



Kako on želi postići ove ciljeve?



Koji motivi motiviraju mojeg pregovaračkog partnera?

45



Na koje teme moj pregovarački partner posebno zanima?



Koje prednosti mogu da dam svom pregovaračkom partneru?

46



Šta mora da izgleda ova korist, tako da izgleda vredno za mojog pregovaračkog partnera?



Kako i kome treba konkretno da predstavim ovu korist kao nagradu?

47





Koji poseban jezik treba da koristim kako bismo se mogli povezati sa našim pregovaračkim partnerom?



Koje ključne riječi su važne?

48



Koje ponašanje i strategije razgovora mogu da se suoče sa odbacivanjem?



Koja je realnost mog pregovaračkog partnera?

49



Koja je istorija njegove kompanije ili porodice?



Koji su najvažniji događaji u posljednjih pet godina?

50



Kakve zavisnosti postoje? (Bankama, kompanijama, organizacijama, licima)



Koji finansijski potencijal postoji?

51



Koja struktura ima organizacija?



Koju sliku bi moj partner u pregovorima želeo da generiše?

52



Koju vrstu PR komunikacije primenjuje na tržištu?



Da li postoji upravljanje vatrom?



U kojem okruženju je uspostavljen naš pregovarački partner?

53

# PRE DATUMA PREGOVARANJA



54



Kako je dizajnirana i izgrađena zgrada u kojoj se odvijaju pregovori?



U kojim prostorijama se pregovaranje odvija?



Da li postoji raspored sedenja?

55



Kako ćemo mi, ili naši pregovarački partneri, stići?



Kako da sprečim pritisak na vreme?



Ako pregovaranje traje mnogo duže, gde mogu da spavam?



Da li imam rezervnu odeću sa mnom?



Da li imam drugi sastanak i kako da ga odložim?



Kako da se opustim prije datuma pregovaranja?

**Koja pitanja imate pre početka pregovora?**


**Odgovori na ovo.**

**I sada: mnogo uspeha u vašim pregovorima.**

**58**

Možete doći do Evropskog pregovaračkog instituta na <http://e-n-i.eu/>

Friedhelm Wachs možete dobiti na [wachs@laxwachssebenius.com](mailto:wachs@laxwachssebenius.com)

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 je jedan od vodećih svetskih stručnjaka za pregovore, partner LaxWachsSebenius i predsjednik Evropskog pregovaračkog instituta. Karijeru je započeo političkim pregovorima tokom Hladnog rata i sa Kinom. Danas savjetuje globalne kompanije, vlade i partije u izazovu pregovore. Najbolji autor knjige dobio je brojne međunarodne nagrade za svoj rad.

**ISBN: 978-3-7479-0146-5**