



100-те най-важни въпроса за всяко преговаряне

от Friedhelm Wachs, президент на Европейския институт за преговори

Bulgarische Erstausgabe

Titel: 100-те най-важни въпроса за всяко преговаряне

© 2018 Friedhelm Wachs

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs

Autor: Friedhelm Wachs

Die Originalausgabe erschien 2018 im

Verlag: Metropolis Medien Verlags GmbH, Leipzig

ISBN: 978-3-7479-0147-2

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.

Всички фрази в тази книга са неутрални по пол.

Почти всички преговори са зле подготвени. Но ако сте работили внимателно с тези въпроси, ще имате огромно предимство пред вашите партньори по преговорите. Отделете време. Това е вашето предимство.

Фридхелм Уакс



МЕН

4



МОЯТ ПАРТНЬОР ЗА ПРЕГОВОРИ

18



ДОБАВЕНАТА СТОЙНОСТ

32



ВЗЕМАНЕ НА РЕШЕНИЯ

34



ПОСЛЕДНАТА МИ СТРАТЕГИЯ

37



КОЙТО Е МОЙ ПАРТНЬОР ЗА ПРЕГОВОРИ

39



ПРЕДИ ДАТАТА НА ПРЕГОВОРИТЕ

54

МЕН

4



Какво искам да постигна с това преговаряне?



Кой би бил най-добрият възможен и перфектен резултат за мен?

5



Каква е стойността на това преговаряне за мен в пари?



Имам ли спестявания или разходи за проследяване?

6



Кой би бил вторият най-добър резултат за мен?



Кои резултати са неприемливи?

7



Защо те не са приемливи?



Кои компоненти на резултата са най-важни за мен?

8



Кои компоненти на резултата трябва да постигна?



Кои компоненти на резултата искам да постигна?

9



Кои под-аспекти мога да изоставя?



Кое договорно съдържание и условия са най-важни?

10



Кое договорно съдържание и условия са по-малко важни за мен?



Какви алтернативи имам, ако желаният от мен резултат не се осъществи?

11



Как мога да подобра тези алтернативи?



Какви по-добри решения са възможни с други партньори за преговори?

12



Какво преговорно съдържание мога да рекомбинирам ново или да добавям?



Какво би трябвало да е различно за най-добрата алтернатива, така че да е по-добро или равно на първоначално желания резултат от преговорите?

13



Какви формални бариери трябва да премахна по пътя?



Каква е стойността на тази алтернатива за мен?

14



Имам ли спестявания или разходи за проследяване?



Ако има финансови аспекти, което е най-високата и най-ниската сума, която бих могъл да приема?

15



Кои условия и договорно съдържание могат да променят този брой и колко голяма е приемливата сума тогава?



Кои договорни условия не искам да приемам?



Има ли възможност да влезете в по-добра начална позиция, като приключите преговорите?



Какви аспекти ще ми помогнат да спра преговорите?

МОЯТ ПАРТНЬОР ЗА ПРЕГОВОРИ



18



Какъв е резултатът от преговорите, с който се надява мойт преговарящ партньор?



Каква е ползата за моя преговарящ партньор?

19



Каква е стойността на преговорите по същество за моя преговарящ партньор?



Колко важни са преговорите и резултатът за другата страна?



Кои компоненти ще имат най-добрия възможен резултат за моя преговарящ партньор?



Какъв би могъл да бъде вторият най-добър резултат за моя преговарящ партньор?



Кой резултат не би бил приемлив за него?



Защо този резултат е неприемлив за него?



Кои компоненти са най-важни за него?



Кои компоненти от резултата трябва да постигне?



Кои компоненти на резултата иска да постигне?



Кои аспекти може да направи без това?



Кои договорни условия и съдържание са най-важни за него?



Кои договорни условия и съдържание са по-малко важни за него?



Каква алтернатива има другата страна на разговорите с мен?



Кои три най-добри алтернативи има моят преговарящ партньор, ако желаният от него резултат не се осъществи?



Как може да подобри тези алтернативи?



Има ли по-добри резултати с други партньори за преговори?



Мога ли моят преговарящ партньор да желае отново да комбинира или да добави съдържание и кои от тях?



Какво би трябвало да е различно по отношение на най-добрата алтернатива, така че да е по-добра или равна на първоначалния резултат от договарянето?



Как може да премахне препятствията по пътя?



Кои желани условия биха могли допълнително да повлияят положително на най-добрата алтернатива?



Какви други ценности или интереси трябва да включи?



Ако са въввлечени финансови въпроси, коя би била най-високата и най-ниската сума, която би могъл да приеме?



Кои условия и съдържание на договора могат да променят този брой и колко голяма е приемливата сума тогава?



Има ли риск той да бъде по-добре, като прекрати преговорите?



Какви са аспектите, които биха улеснили прекратяването на преговорите?

ДОБАВЕНАТА

СТОЙНОСТ



32



Ако искате да изчислите разходите за преговорите:

- а. Колко време трае подготовката?
- б. Колко време отнема преговорите?
- в. Каква е часовата ставка на участниците от наша страна?
- г. Какви други разходи (представяне, пътуване, адвокати) трябва да бъдат взети под внимание?

33

ВЗЕМАНЕ НА РЕШЕНИЯ



34



Каква свобода на избор и разрешение действително има моят преговарящ партньор?



Познавам ли всички, които взимат решения?

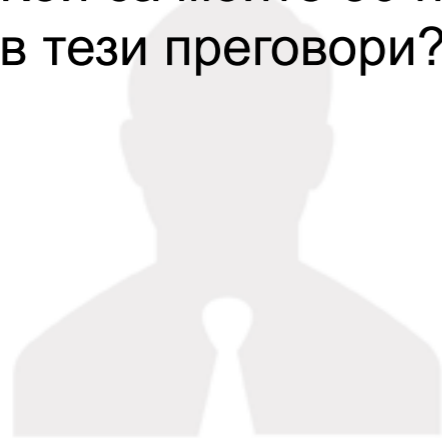


Определени ли са границите на преговорите от комисия (борда, преговарящ съвет, други)?

35



Кои са моите 30 най-важни искания
в тези преговори?



В резултат на тези подготовки е
първата ми оферта?



36

ПОСЛЕДНАТА МИ СТРАТЕГИЯ



37



Каква е последната ми оферта?



В каква област интересите на моя преговарящ партньор се припокриват с интересите ми?



Каква история да кажа, с която мога да представя на моя партньор за преговори най-добрия ми резултат, особено запомнящ се, приятно и ценно?

38

КОЙТО Е МОЙ ПАРТНЬОР ЗА ПРЕГОВОРИ



39



Преговарям ли с едно лице или фирма?



Кои други лица имат влияние върху резултата от преговорите освен моя преговарящ партньор?

40



Как работи партньорът ми за преговори?



Имало ли е някакъв контакт с моя преговарящ партньор в миналото?

41



Как тогава се държи партньорът ми по преговорите?



Опитал ли съм някога да преговарям с него?

42



Как тогава се държи партньорът ми по преговорите?



Как се ръководи вътрешната организационна структура и структурата за вземане на решения от моя преговарящ партньор?

43



Какви общи бизнес цели ми преговарящият партньор иска да постигне?



Какви конкретни цели поставя публично?

44



Как иска да постигне тези цели?



Кои мотиви мотивират партньора ми за преговори?

45



На кои теми е особено важен партньорът ми за преговори?



Какви ползи мога да дам на моя преговарящ партньор?

46



Каква трябва да изглежда това предимство, за да изглежда полезно за моя преговарящ партньор?



Как и на кого трябва конкретно да представя тази полза като възнаграждаваща?

47



Кой конкретен език трябва да използвам, за да можем да се захващаме с нашия преговарящ партньор?



Кои ключови думи са важни?



Кои поведения и стратегии за разговор могат да срещнат отхвърляне?



Каква е действителността на моя партньор за преговори?



Каква е историята на компанията или семейството му?



Какви са били най-важните събития през последните пет години?

50



Какви зависимости съществуват? (Към банки, фирми, организации, лица)



Какъв финансов потенциал съществува?

51



Каква структура има организацията?



Какъв образ би искал моят преговарящ партньор да генерира?

52



Какъв вид PR комуникация той прилага на пазара?



Има ли управление на пожар?



В каква среда е създаден партньорът ни за преговори?

53

ПРЕДИ ДАТАТА НА ПРЕГОВОРИТЕ



54



Как се проектира и изгражда сградата, в която се провежда преговорите?



В какви помещения се провежда преговорите?



Има ли място за сядане?

55



Как ще дойдем ние или нашите партньори за преговори?



Как да предотвратя натиска на времето?



Ако преговорите отнемат много повече, къде спя?

56



Имам ли резервни дрехи с мен?



Имам ли друго назначение и как да го отлагам?



Как да се отпусна преди датата на преговорите?

57

**Какви въпроси имате преди
началото на преговорите?**


Отговори на тези.

И сега: много успех в преговорите.

58

Можете да се свържете с Европейския институт за преговори на адрес <http://e-n-i.eu/>

Фридхелм Уакс може да се намери на адрес wachs@laxwachssebenius.com

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

Friedhelm Wachs е един от водещите световни преговарящи експерти, партньор на LaxWachsSebenius и президент на Европейския институт за преговори. Започва кариерата си с политически преговори по време на Студената война и с Китай. Днес той консултира глобални компании, правителства и партии в предизвикателни преговори. Най-продаваният автор е получил многобройни международни награди за своята работа.

ISBN: 978-3-7479-0147-2