



Ang 100 pinaka importante nga mga pangutana alang sa matag negosasyon

ni Friedhelm Wachs, Presidente, European Negotiation Institute

Cebuano erstausgabe

Titel: Ang 100 pinaka importante nga mga pangutana alang sa matag negosasyon

© 2018 Friedhelm Wachs

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs
Autor: Friedhelm Wachs

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

ISBN: 978-3-7479-0149-6

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.

Ang tanan nga hugpong sa mga pulong niini nga basahon mga neutral gender.

Halos tanan nga mga negosasyon ang maayo nga giandam. Kini nga libro wala magsulti kanimo kon unsaon pagdaog sa negosasyon. Apan kon imong gibuhat pag-ayo kining mga pangutanaha, makabaton kag hilabihan nga kaayohan sa imong mga negosyante. Gamita ang imong panahon. Kini ang imong bentaha.

Friedhelm Wachs



KANAKO

4



AKONG PARTNER SA
NEGOSASYON

18



DUGANG NGA
KANTIDAD

32



MAGHIMO SANG
DESIYON

34



ANG AKONG
KATAPUSAN NGA
ESTRATEHIYA

37



KINSA ANG AKONG
PARTNER SA
NEGOSASYON

39



SA WALA PA
ANG PETA SA
NEGOSASYON

54

KANAKO

4



Unsa man ang gusto nakong
makab-ot sa negosasyon?



Unsa ang labing maayo, hingpit nga
resulta alang kanako?

5



Unsa nga kapuslanan ang kini nga negosasyon alang kanako sa kwarta?



Aduna ba akoy tinigom o gasto nga gasto?



Unsa ang ikaduha nga labing maayo nga resulta alang kanako?



Unsa nga mga resulta ang dili madawat?



Nganong dili sila madawat?



Unsa nga mga bahin sa resulta ang labing importante alang kanako?

8



Unsa nga bahin sa resulta ang kinahanglan nakong makab-ot?



Hain nga mga bahin sa resulta ang gusto nakong makab-ot?

9



Unsa nga mga bahin ang akong mabiyaan?



Unsang kontraktwal nga sulod ug kondisyon ang labing importante?

10



Unsang kontraktwal nga sulod ug kondisyon ang dili kaayo importante alang kanako?



Unsa ang akong mga kapilian kon ang akong gitinguha nga resulta dili mahitabo?

11



Unsaon nako pagpalambo niining mga kapilian?



Unsang mas maayo nga kasulbaran ang posible sa ubang mga kasabutan sa negosasyon?

12



Unsang negosasyon nga kontrata ang mahimo nakong ibalik ang bag-o o dugangan?



Unsa ang kinahanglan nga magkalahi mahitungod sa usa ka labing maayo nga alternatibo, aron kini mas maayo o patas sa akong orihinal nga gitinguha nga negosasyon nga resulta?

13



Unsang pormal nga mga babag ang kinahanglan nakong wagtangon?



Unsa ang bili niini nga kapilian alang kanako?



Aduna ba akoy mga tinigum o mga gasto sa pagsunod?



Kung nalangkit ang mga bahin sa panalapi, unsa ang labing taas ug labing ubos nga kantidad nga akong madawat?



Unsa nga kondisyon ug kontraktuwal nga sulod ang makausab niini nga gidaghanon ug unsa ka dako ang madawat nga kantidad niana?



Unsang kontraktwal nga termino ang dili ko gusto nga dawaton?



Aduna bay kahigayunan nga makaangkon og mas maayo nga posisyon sa pagsugod pinaagi sa pagtapos sa negosasyon?



Unsang mga aspeto ang makapasayon alang kanako sa paghunong sa negosasyon?

AKONG PARTNER SA NEGOSASYON

18



Unsa nga resulta ang gipaabot sa akong negosyante nga kaubanan gikan sa kini nga negosasyon?



Unsa man ang kaayohan alang sa akong negosasyon nga kauban?

19



Unsa ang kapuslanan sa materyal nga negosasyon alang sa akong negosasyon?



Unsa ka hinungdanon ang negosasyon ug ang resulta alang sa pikas bahin?



Unsa nga mga sangkap ang adunay labing maayo nga posible nga sangputanan alang sa akong negosasyon nga kauban?



Unsa man ang mahimong ikaduha nga labing maayo nga resulta alang sa akong kauban sa negosasyon?



Unsa nga resulta ang dili madawat kaniya?



Nganong kini nga resulta dili madawat kaniya?



Unsa nga mga bahin ang labing importante kaniya?



Unsa nga mga bahin sa resulta ang kinahanglan niya nga makab-ot?



Hain nga mga bahin sa resulta ang iyang gusto?



Unsa nga mga aspeto ang iyang mahimo kon wala?



Unsang kontrata nga mga termino ug sulod ang labing importante kaniya?



Unsang kontrata nga mga termino ug sulod ang dili kaayo importante kaniya?



Unsa ang kapilian sa uban nga bahin sa pakigpulong uban kanako?



Hain ang tulo nga labing maayo nga mga alternatibo nga anaa sa akong negosasyon nga kasosyo kon ang iyang gitinguha nga resulta dili mahitabo?



Unsaon niya pagpalambo kini nga mga kapilian?



Posible ba nga mas maayo ang mga resulta sa uban pang mga negosasyon nga mga kasosyo?



**Mahimo ba nga ang akong
negosasyon nga partner gusto nga
pag-combine o makadugang sa
sulod ug diin?**



**Unsa ang kinahanglan nga magkalahi
mahitungod sa pinakamaayo nga
alternatibo aron nga kini mas maayo
o masama sa orihinal nga
negosasyon nga resulta?**



**Unsaon niya pagwagtang ang mga
babag sa dalan?**



**Unsa nga gitinguha nga mga
kondisyon ang dugang positibo nga
makaimpluwensya sa labing maayo
nga alternatibo?**



Unsa ang laing mga hiyas o interes nga iyang kinahanglan nga iapil?



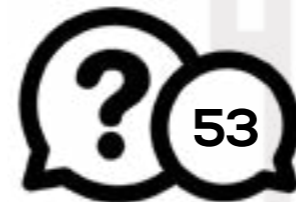
Kung ang mga isyu sa pinansya nalangkit, unsa ang labing taas ug labing ubos nga kantidad nga iyang madawat?



Unsa nga mga kondisyon ug kontrata nga mga sulod ang makausab niini nga gidaghanon ug unsa ka dako ang madawat nga kantidad niana?



Adunay usa ka risiko nga siya mahimong mas maayo pinaagi sa paglapas sa negosasyon?



Unsa ang mga aspeto nga makapasayon alang kaniya sa paglapas sa negosasyon?

DUGANG NGA KANTIDAD



32



Kung gusto nimo kuwentahon ang gasto sa negosasyon:

- Unsa ka dugay ang pag-andam?
- Hangtod kanus-a ang negosasyon?
- Unsa ang inoras nga rate sa mga nalambigit sa atong kiliran?
- Unsa ang ubang mga gasto (presentasyon, pagbiyahe, mga abogado) nga pagaisipon?

33

MAGHIMO SANG

DESISSYON

34



Unsang kagawasan sa pagpili ug pagtugot ang anaa sa tinuod nga kapunongan sa akong negosasyon?



Nahibal-an ba nako ang tanang nagdesisyon?



Ang mga limitasyon sa negosasyon nga gitino sa usa ka panel (board, negosasyon board, ang uban)?

35



Unsa ang akong 30
pinakaimportante nga gipangayo sa
negosasyon?



Ingon niini nga mga pagpangandam,
ang akong una nga tanyag
nahisama?

36



ANG AKONG KATAPUSAN NGA ESTRATEHIYA



37



Unsa ang akong katapusang tanyag?



Sa unsa nga lugar nga ang mga interes sa akong negosasyon nga kauban nagsapaw sa akong mga interes?



Unsa nga istorya ang akong isulti, nga mahimo nakong ipresentar sa akong negosyante nga kasosyo ang akong pinakamaayo nga resulta labi ka halandumon, maanyag ug bililhon?

38

KINSA ANG AKONG PARTNER SA NEGOSAS- SASYON



39



Nakigsabot ba ako sa usa ka tawo o kompanya?



Unsa nga ubang mga tawo ang adunay impluwensya sa sangputanan sa negosasyon gawas sa akong negosasyon nga kauban?



Giunsa man ang trabaho sa akong negosasyon?



Aduna bay kontak sa akong negosasyon sa miagi?



Giunsa nga ang akong negosasyon
nga managtrato karon?



Nakasulay na ba ako nga makigsabut
kaniya?

42



Giunsa nga ang akong negosasyon sa
managtiayon nagbaton kaniadto?



Giunsa nga ang sulod nga istruktura
sa organisasyon ug desisyon nga
gipangulohan sa akong kauban sa
negosasyon?

43



Unsa nga mga tumong sa pangkinatibuk-ang negosyo ang gusto nga makuha sa akong negosasyon nga kauban?



Unsang mga konkretong tumong ang iyang gipakita sa publiko?



Giunsa niya gusto nga makab-ot kini nga mga tumong?



Unsa nga mga motibo ang nagtukmod sa akong negosasyon nga kauban?



Sa unsa nga mga hilisgutan nga ang akong negosasyon nga partner ilabi na nga interesado?



Unsa nga mga benepisyo ang mahimo nakong ihatag sa akong negosasyon?



Unsa man ang ingon nga kini nga kaayohan aron kini makita nga maayo sa akong negosasyon nga kauban?



Giunsa ug kanus-a ko kinahanglan nga ipresentar ang kini nga kaayohan ingon nga magantihon?



Hain nga partikular nga pinulongan ang akong gamiton aron mahimo kitang angkla sa atong kasabutan sa negosasyon?



Unsa nga mga hinungdan ang importante?

48



Unsang mga pamaagi ug mga stratehiya sa panag-istoryahan ang makasugat sa pagsalikway?



Unsa ang kamatuoran sa akong kauban sa negosasyon?

49



Unsa ang kasaysayan sa iyang kompanya o pamilya?



Unsa ang labing importante nga mga panghitabo sa miaging lima ka tuig?

50



Unsa ang mga dependensya?
(Ngadto sa mga bangko, kompanya, organisasyon, mga tawo)



Unsang pinansyal nga potensyal ang anaa?

51



Unsang istruktura ang anaa sa organisasyon?



Unsang imahen ang gusto sa akong negosyante nga makagama?

52



Unsang matang sa komunikasyon sa PR ang gipatuman niya sa merkado?



Aduna bay pagdumala sa sunog?



Sa diin nga palibot natukod ang aton kaupod nga negosasyon?

53

SA WALA PA ANG PETA SA NEGOSASYON



54



Giunsa pagtukod ug pagtukod ang bilding diin nahimo ang negosasyon?



Sa unsa nga mga puy-anan ang gipahigayon sa negosasyon?



Aduna bay kahimanan nga lingkuranan?

55



Sa unsang paagi kita, o ang atong mga kasosyo sa negosasyon, moabot?



Unsaon nako pagpugong ang presyur sa panahon?



Kung ang negosasyon mas dugay, asa ko matulog?

56



Aduna ba akoy mga bakanteng bisti uban kanako?



Aduna ba koy lain nga pagtudlo ug unsaon ko paglangan kini?




Unsaon nako pagrelaks sa dili pa ang petsa sa negosasyon?

57

**Unsang mga pangutana ang imong
naangkon sa wala pa magsugod ang
negosasyon?**

Tubaga kini.

Ug karon: daghan nga kalampusan sa imong negosasyon.

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

Si Friedhelm Wachs usa sa mga nag-unang eksperto sa negosasyon sa kalibutan, kauban ni LaxWachsSebenius ug presidente sa European Negotiation Institute Gisugdan niya ang iyang karera sa negosasyon sa politika panahon sa Cold War ug sa China. Karon, iyang gitambagan ang mga global nga kompanya, gobyerno ug mga partido sa mga mahagiton nga negosasyon. Ang bestselling author nakadawat daghang internasyonal nga pasidungog alang sa iyang trabaho.

ISBN: 978-3-7479-0149-6