



100 kõige tähtsamad küsimust iga läbirääkimiste kohta

Friedhelm Wachs, Euroopa läbirääkimisinstituudi president

Estnische Erstausgabe

Titel: 100 kõige tähtsamat küsimust iga läbirääkimiste kohta

© 2018 Friedhelm Wachs

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs

Autor: Friedhelm Wachs

Die Originalausgabe erschien 2018 im

Verlag: Metropolis Medien Verlags GmbH, Leipzig

ISBN: 978-3-7479-0158-8

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.

Kõik selle raamatu fraasid on sootundlikud.

Peaegu kõik läbirääkimised on halvasti ette valmistatud. See raamat ei ütle teile, kuidas võita läbirääkimisi. Aga kui olete neid küsimusi hoolikalt läbi töötanud, on teil läbirääkimispartnerite jaoks suur eelis. Võtke aega. See on sinu eelis.

Friedhelm Wachs



MINA

4



MINU LÄBIRÄÄKIMIS-
PARTNER

18



LISANDVÄÄRTUS

32



OTSUSTAJA

34



MINU VIIMANE
STRATEEGIA

37



KES ON MINU
LÄBIRÄÄKIMIS-
PARTNER

39



ENNE LÄBIRÄÄKIMISTE
KUUPÄEVA

54

MINA



4



Mida ma tahan läbirääkimistega saavutada?



Milline oleks minu jaoks parim ja täiuslik tulemus?

5



Milline väärtus on minu jaoks läbirääkimistega raha?



Kas mul on säästmis- või järelkulusid?

6



Milline oleks minu jaoks teine parim tulemus?



Millised tulemused on vastuvõetamatud?

7



Miks nad ei ole vastuvõetavad?



Millised tulemuse komponendid on minu jaoks kõige olulisemad?

8



Milliseid tulemuse komponente pean saavutama?



Milliseid tulemuse komponente ma tahan saavutada?

9



Milliseid alaspunkte ma saan loobuda?



Milline lepinguline sisu ja tingimused on kõige olulisemad?



Milline lepinguline sisu ja tingimused on mulle vähem tähtsad?



Milliseid alternatiive mul on, kui soovitud tulemus ei realiseeruks?



Kuidas saaksin neid alternatiive parandada?



Millised paremad lahendused on võimalikud teiste läbirääkimispartneritega?

12



Milliseid läbirääkimiste sisu võiksin uuendada või lisada?



Mis peaks olema parim alternatiiv, nii et see oleks parem või võrdne minu algselt soovitud läbirääkimiste tulemusega?

13



Milliseid ametlikke takistusi pean
mööda kaotama?



Mis on selle alternatiivi väärtus minu
jaoks?

14



Kas mul on kokkuhoid või järelkulud?



Kui on seotud finantsaspektid,
milline on kõrgeim ja madalaim
summa, mida võin aktsepteerida?

15



Millised tingimused ja lepinguline sisu võivad seda numbrit muuta ja kui suur on siis vastuvõetav summa?



Milliseid lepingutingimusi ma ei soovinud aktsepteerida?



Kas läbirääkimiste lõppedes on võimalik saada parem lähtepositsioon?



Millised aspektid muudaksid minu jaoks läbirääkimiste pidamise lihtsaks?

MINU LÄBIRÄÄKIMIS- PARTNER



18



Mis tulemust minu
läbirääkimispartner loodab
läbirääkimistest?



Mis täpselt on minu
läbirääkimispartnerile kasu?

19



Milline on läbirääkimiste väärtus
minu läbirääkimispartnerile oluliselt?



Kui olulised on läbirääkimised ja
teisel pool tulem?

20



Millised komponendid oleksid minu
läbirääkimispartnerile parimad
tulemused?



Mis võiks minu läbirääkimispartnerile
olla teine parim tulemus?

21



Milline tulemus oleks talle vastuvõetamatu?



Miks on see tulemus talle vastuvõetamatu?



Millised komponendid on talle kõige olulisemad?



Milliseid tulemuse komponente ta peab saavutama?



Milliseid tulemuse komponente ta soovib saavutada?



Milliseid aspekte saab ta ilma?

24



Millised lepingutingimused ja sisu on temale kõige olulisemad?



Millised lepingutingimused ja sisu on talle vähem tähtsad?

25



Mis alternatiivi teise poolega pean minuga läbirääkimisi pidama?



Millised kolm parimat alternatiivi on minu läbirääkimispartneril, kui tema soovitud tulemus ei realiseeruks?



Kuidas ta saab neid alternatiive parandada?



Kas teiste läbirääkimispartneritega on paremaid tulemusi?



Kas minu läbirääkimispartner soovib sisu uuesti ühendada või lisada ja milliseid?



Milline peaks olema parim alternatiiv, et see oleks parem või võrdne esialgse läbirääkimiste tulemusega?



Kuidas ta suutis takistusi kõrvaldada?



Millised eelistatavad tingimused võivad veelgi positiivselt mõjutada parimat alternatiivi?



Milliseid muid väärtusi või huve ta peab sisaldama?



Kui finantsküsimused on seotud, siis milline oleks kõrgeim ja madalaim summa, mida ta võiks aktsepteerida?



Millised tingimused ja lepingu sisu võivad seda arvu muuta ja kui suur on siis vastuvõetav summa?



Kas on oht, et läbirääkimiste katkestamine võiks olla parem?



Millised on aspektid, mis võimaldaksid tal läbirääkimisi katkestada?

ISAND VÄÄRTUS



32



Kui soovite arvutada läbirääkimiste kulud:

- a. Kui kaua valmistab ettevalmistus?
- b. Kui kaua läbirääkimised lähevad?
- c. Milline on nende osapoolte tunnitasu määr?
- d. Milliseid muid kulusid (esitlus, reisimine, juristid) tuleb arvestada?

33

OTSUSTAJA

34



Milline vabadus on minu
läbirääkimispartneril tõesti olemas?



Kas ma tean, et kõik otsustajad on?



Kas läbirääkimiste piire on
määratud paneel (juhatus,
läbirääkimistevoor, muud)?

35



Millised on 30 läbirääkimiste kõige olulisemad nõudmised?



Nende ettevalmistuste tulemusel on minu esimene pakkumine sarnane?

36



MINU VIIMANE STRATEEGIA



37



Mis on minu viimane pakkumine?



Millises piirkonnas minu läbirääkimispartneri huvid kattuvad minu huvidega?



Mis lugu ma ütlen, millega ma võin oma läbirääkimispartnerile esitada oma parima tulemuse, eriti meeldejäáva, meeldiva ja väärtusliku?

38

KES ON MINU LÄBI- RÄÄKIMISPARTNER



39



Kas ma pean läbirääkimisi isiku või äriühinguga?



Millised muudel isikutel on lisaks läbirääkimispartnerile mõju ka läbirääkimiste tulemusele?

40



Kuidas toimib minu läbirääkimispartner?



Kas minevikus oli minu läbirääkimispartneriga ühendust?

41



Kuidas mu läbirääkimispartner
käitus siis?



Kas ma olen kunagi proovinud
temaga läbirääkimisi pidada?

42



Kuidas siis minu läbirääkimispartner
käitub?



Kuidas on minu läbirääkimispartneri
juhitud sisemine organisatsiooniline
struktuur ja otsuste struktuur?

43



Milliseid üldisi ärieesmärke soovib
mu läbirääkimispartner saavutada?



Milliseid konkreetseid eesmärke ta
on avalikult välja pakkunud?

44



Kuidas ta soovib neid eesmärke
saavutada?



Millised motiivid motiveerivad minu
läbirääkimispartnerit?

45



Millised teemad on minu
läbirääkimispartner huvitatud?



Milliseid eeliseid ma võin anda oma
läbirääkimispartnerile?

46



Mida see kasu tundub, et see oleks
minu läbirääkimispartnerile kasulik?



Kuidas ja kellele ma pean
konkreetset esitama selle kasu kui
tasuvaks?

47



Millist konkreetset keelt peaksin kasutama, et saaksime kinnitada meie läbirääkimispartneriga?



Millised märksõnad on olulised?

48



Millised käitumised ja vestlusstrateegiad võivad keelduda?



Milline on minu läbirääkimispartneri tegelikkus?

49



Mis on tema perekonna ajalugu?



Millised on viimase viie aasta kõige olulisemad sündmused?

50



Mis sõtuvused on olemas?
(Pankadele, ettevõtetele,
organisatsioonidele, isikutele)



Milline rahaline potentsiaal on olemas?

51



Mida organisatsioon on?



Millist pilti sooviks mu
läbirääkimispartner luua?

52



Millist PR-teatist ta turul rakendab?



Kas tulekahjude juhtimine?



Millises keskkonnas on meie
läbirääkimispartner loodud?

53

ENNE LÄBIRÄÄKIMISTE KUUPÄEVA



54



Kuidas ehitatakse ja ehitatakse
hoone, kus läbirääkimised
toimuvad?



Mida läbirääkimised toimuvad?



Kas istmete paigutus?

55



Kuidas me või meie
läbirääkimispartnerid jõuavad?



Kuidas vältida ajurõhku?



Kui läbirääkimised kestavad
palju kauem, kus ma magan?

56



Kas mul on endaga varustust?



Kas mul on veel kohtumine ja kuidas
seda edasi lükata?



Kuidas lõõgastuda enne
läbirääkimiste kuupäeva?

57

**Millised küsimused teil enne
läbirääkimiste algust on?**


Vastus neile.

Ja nüüd: teie läbirääkimistel on palju edu.

58

Võite jõuda Euroopa läbirääkimiste instituudini aadressil <http://e-n-i.eu/>

Friedhelm Wachsi saate aadressilt wachs@laxwachssebenius.com

A portrait of Friedhelm Wachs, a middle-aged man with glasses, wearing 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 on üks maailma juhtivaid
läbirääkimiste eksperte,
LaxWachsSebeniusi partner ja Euroopa
läbirääkimisinstituudi president
Ta alustas oma karjääri külma sõja ja Hiina
vaheliste poliitiliste läbirääkimistega.
Täna nõustab ta ülemaailmseid ettevõtteid,
valitsusi ja erakondi läbirääkimistes.
Enimkasutatav autor on oma töö eest
saanud mitmeid rahvusvahelisi auhindu.

ISBN: 978-3-7479-0158-8