



# 100 tärkeintä kysymystä jokaiselle neuvottelulle

Friedhelm Wachs, Eurooppa-neuvottelukunnan puheenjohtaja

Finnische Erstausgabe

Titel: 100 tärkeintä kysymystä jokaiselle neuvottelulle

© 2018 Friedhelm Wachs

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs  
Autor: Friedhelm Wachs

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

**ISBN: 978-3-7479-0166-3**

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.

**Kaikki tämän kirjan lauseet ovat sukupuolineutraaleja.**

Lähes kaikki neuvottelut ovat huonosti valmistettuja. Tämä kirja ei kerro, miten voitat neuvottelut. Mutta jos olet työskennellyt näitä kysymyksiä huolellisesti, sinulla on ylivoimainen etu neuvottelukumppaneidensa suhteen. Ei kiirettä. Se on sinun etusi.

Friedhelm Wachs



MINULLE

4



MINUN NEUVOTTELU-  
KUMPPANI

18



ARVO LISÄTTY

32



PÄÄTÖKSENTEKIJÄ

34



MINUN LOPULLINEN  
STRATEGIA

37



KUKA ON MINUN  
NEUVOTTELU-  
KUMPPANI

39



ENNEN  
NEUVOTTELUPÄIVÄÄ

54

# MINULLE

4



Mitä haluan saavuttaa tällä neuvottelulla?



Mikä olisi paras mahdollinen, täydellinen tulos minulle?

5



Mitä arvoa tämä neuvottelu on minulle rahassa?



Onko minulla säästöjä tai seurantamenoja?

6



Mikä olisi toiseksi paras tulos minulle?



Mitkä tulokset eivät ole hyväksyttäviä?

7



Miksi niitä ei hyväksytä?



Minkä tuloksen osat ovat minulle tärkeimmät?

8



Minkä tuloksen osat minun täytyy saavuttaa?



Minkä tuloksen osat haluan saavuttaa?

9



Mitkä osa-puolet voin luopua?



Minkä sopimuksellinen sisältö ja ehdot ovat minulle vähemmän tärkeitä?



Mitkä sopimusperusteet ja ehdot ovat tärkeimmät?



Mitä vaihtoehtoja minulla on, jos haluttu tulos ei toteutuisi?



**Kuinka voin parantaa näitä vaihtoehtoja?**



**Mitä parempia ratkaisuja on mahdollista muiden neuvottelukumppaneiden kanssa?**

**12**



**Mikä neuvottelisisältö voin yhdistää uudelleen tai lisätä?**



**Mikä olisi erilainen parasta vaihtoehtoa, jotta se olisi parempi tai yhtä kuin alun perin haluttu neuvottelutulos?**

**13**



Millaisia muodollisia esteitä minun on poistettava matkan varrella?



Mikä on tämän vaihtoehdon arvo minulle?

14



Onko minulla säästöjä tai jälkikulut?



Jos rahoituskysymykset ovat mukana, mikä on korkein ja alhaisin summa, jonka voisin hyväksyä?

15





Mitkä ehdot ja sopimuksellinen sisältö voivat muuttaa tätä numeroa ja kuinka suuri on hyväksyttävä summa sitten?



Onko mahdollista saada paremmat lähtökohdat päätökseen neuvottelut?



Mitkä sopimusehdot en halua hyväksyä?



Mitkä tekijät helpottaisivat neuvottelujen lopettamista?

# MINUN NEUVOTTELU- KUMPPANI



18



Minkä tuloksen neuvottelukumppani  
toivoo tästä neuvottelusta?



Mitä hyötyä neuvottelu-  
kumppanilleni on?

19



Minkä arvoisen neuvottelukumppanille on ominaista?



Kuinka tärkeää on neuvottelu ja tulos toiselle puolelle?

20



Mitkä osat voisivat parhaan mahdollisen tuloksen neuvottelukumppanille?



Mikä voisi olla toiseksi paras tulos neuvottelukumppanille?

21



Minkä tulos ei olisi hänelle hyväksyttävää?



Miksi tämä tulos ei ole hänelle hyväksyttävää?



Mitkä osat ovat hänelle tärkeintä?



Minkä tuloksen osat on saavutettava?



Mitkä osat tuloksista haluavat saavuttaa?



Mitä näkökohtia hän voi tehdä ilman?

24



Mitkä sopimusehdot ja sisältö ovat hänelle tärkeintä?



Mitkä sopimusehdot ja sisältö ovat hänelle vähemmän tärkeitä?

25



**Minkä vaihtoehdon toinen puoli on minun kanssani käydyissä neuvotteluissa?**



**Missä kolmessa parhaana vaihtoehtona neuvottelukumppani on, jos hänen toivottu tuloksensa ei toteutuisi?**



**Kuinka hän voi parantaa näitä vaihtoehtoja?**



**Onko muita neuvottelukumppaneita saatavilla parempia tuloksia?**



**Voisinko neuvottelukumppani haluta yhdistää tai lisätä sisältöä ja mitkä?**



**Mitä eri vaihtoehtoista pitäisi olla erilainen, jotta se olisi parempi tai yhtä suuri kuin alkuperäinen neuvottelutulos?**



**Kuinka hän pystyi poistamaan esteitä matkalla?**



**Mitkä haluavat olosuhteet voisivat lisäksi vaikuttaa myönteisesti paras vaihtoehto?**



Mitä muita arvoja tai intressejä hän tarvitsee sisällyttää?



Jos rahoituskysymykset ovat mukana, mikä olisi korkein ja alhaisin summa, jonka hän voisi hyväksyä?



Mitkä ehdot ja sopimustekstit voivat muuttaa tätä numeroa ja kuinka suuri on hyväksyttävä summa sitten?



Onko olemassa riski, että hän voisi paremmin päästä irti neuvotteluista?

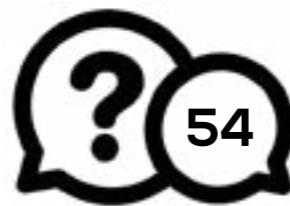


Mitkä ovat ne näkökohdat, jotka tekisivät häneltä helpoksi katkaista neuvottelut?



# ARVO LISÄTTY

32



Jos haluat laskea neuvottelukustannukset:

- a. Kuinka kauan valmistelu kestää?
- b. Kuinka kauan neuvottelu kestää?
- c. Mikä on tuntiprosentti meidän puolellamme olevien osalta?
- d. Mitkä muut kustannukset (esittely, matka, asianajajat) on otettava huomioon?

33

# PÄÄTÖKSEN-

# TEKIJÄ



34



Millä valinnanvapaudella ja valtuutuksella on neuvottelukumppani todella?



Tunnenko kaikki päätöksentekijät?



Ovatko paneelin (hallintoneuvoston, neuvottelukunnan, muiden) määrittelemät neuvottelujen rajat?

35



Mitkä ovat minun 30 tärkeimmät vaatimukset tässä neuvottelussa?



Näiden valmistelujen tuloksena ensimmäinen tarjous on?



36

# MINUN LOPULLINEN STRATEGIA



37



Mikä on viimeinen tarjousani?



Millä alueella neuvottelukumppanin etu on päällekkäinen etuni kanssa?



Mitä tarinoita voin kertoa, millä voin esittää neuvottelukumppanille parhaan tuloksen, joka on erityisen mieleenpainuva, miellyttävä ja arvokas?

38

# KUKA ON MINUN NEUVOTTELU- KUMPPANI



39



Osaanko neuvotella henkilön tai yrityksen kanssa?



Mitkä muut henkilöt vaikuttavat neuvottelujen lopputulokseen neuvottelukumppanin ohella?

40



Miten neuvottelukumppani toimii?



Onko neuvottelukumppanissani ollut aiemmin yhteyttä?

41



**Kuinka neuvottelukumppani  
käyttäytyi sitten?**



**Olenko koskaan yrittänyt neuvotella  
hänen kanssaan?**

**42**



**Kuinka neuvottelukumppani  
käyttäytyi sitten?**



**Miten neuvottelukumppani ohjaa  
sisäistä organisaatorakennetta ja  
päätöksentekoa?**

**43**



Mitä yleisiä liiketoimintatavoitteita neuvottelukumppani haluaa saavuttaa?



Mitkä konkreettiset tavoitteet hän on julkisesti julkistanut?

44



Kuinka hän haluaa saavuttaa nämä tavoitteet?



Mitkä motiivit motivoivat neuvottelukumppani?

45



Mistä aiheista neuvottelukumppani on erityisen kiinnostunut?



Mitä etuja voin antaa neuvottelukumppanille?

46



Mitä hyötyä tästä näyttää siltä, että se näyttää kannattavalta neuvottelukumppanikselta?



Kuinka ja kenelle minun on konkreettisesti esitettävä tämä hyöty palkitsevana?

47





Minkä erityiskielen pitäisi käyttää,  
jotta voimme ankkuroida  
neuvottelukumppaniemme kanssa?



Mitkä avainsanat ovat tärkeitä?

48



Mitkä käyttäytymiset ja  
keskustelustrategiat voivat kohdata  
hylkäämisen?



Mikä on neuvottelukumppanini  
todellisuus?

49



**Mikä on yrityksen tai perheen historia?**



**Mitkä ovat olleet tärkeimmät tapahtumat viimeisten viiden vuoden aikana?**

**50**



**Mitä riippuvuuksia on olemassa?  
(Pankkeihin, yrityksiin, järjestöihin,  
henkilöihin)**



**Mitä taloudellisia mahdollisuuksia on olemassa?**

**51**



Mikä organisaatio on?



Mikä kuva neuvottelukumppani haluaa tuottaa?

52



Millainen PR-viestintä hän toteuttaa markkinoilla?



Onko sanomanhallinta?



Missä ympäristössä neuvottelukumppani on perustettu?

53

# ENNEN NEUVOTTELUPÄIVÄÄ



54



Miten rakentaminen ja rakentaminen toteutetaan neuvotteluissa?



Missä neuvotteluissa tapahtuu?



Onko istumajärjestely?

55



Miten me tai  
neuvottelukumppanimme  
saapuvat?



Kuinka estän aikapainetta?



Jos neuvottelu kestää  
kauemmin, mihin nukun?



Onko minulla varaosia?



Minulla on toinen tapaaminen ja  
miten siirrän sen?




Kuinka rentoutua ennen  
neuvottelupäivää?

Mitä kysymyksiä sinulla on ennen  
neuvottelujen alkamista?

**Vastaa tähän.**

Ja nyt: paljon menestystä neuvotteluissanne.

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 on yksi maailman johtavista neuvottelutehtävistä, LaxWachsSebeniuksen kumppani ja Euroopan Neuvotteluinstituutin puheenjohtaja. Hän aloitti uransa poliittisilla neuvotteluilla kylmän sodan aikana ja Kiinan kanssa. Nykyään hän neuvoo globaaleja yrityksiä, hallituksia ja puolueita haastamassa neuvotteluja. Bestselling-kirjailija on saanut lukuisia kansainvälisiä palkintoja hänen työstään.

**ISBN: 978-3-7479-0166-3**