



100 ყველაზე მნიშვნელოვანი კითხვა ყველა მოლაპარაკებაზე

ფრიდჰელმ ვაჩსი, პრეზიდენტი, ევროპის მოლაპარაკებების
ინსტიტუტი

Georgische Erstausgabe

Titel: 100 ყველაზე მნიშვნელოვანი კითხვა ყველა მოლაპარაკებაზე

© 2018 Friedhelm Wachs

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs

Autor: Friedhelm Wachs

Die Originalausgabe erschien 2018 im

Verlag: Metropolis Medien Verlags GmbH, Leipzig

ISBN: 978-3-7479-0219-6

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.

ამ წიგნის ყველა ფრაზა გენდერული ნეიტრალურია.

თითქმის ყველა მოლაპარაკება ცუდად მომზადებულია. ეს წიგნი არ გითხრათ, როგორ მოვიგოთ მოლაპარაკებები. მაგრამ თუ ამ კითხვებზე ყურადღებით მუშაობ, ყურადღებით იყავი მოლაპარაკებათა პარტნიორებთან დაკავშირებით. მიიღეთ დრო. ეს თქვენი უპირატესობაა. ფრიდჰელმ ვაჩები



მე

4



ჩემი მოლაპარაკებების პარტნიორი

18



მადლიერება

32



გადაწყვეტილების მიმღები

34



ჩემი საბოლოო სტრატეგია

37



ვინ არის ჩემი მოლაპარაკებების პარტნიორი

39



მოლაპარაკებების დაწყებამდე

54

მე



4



რა მინდა მიაღწიო ამ
მოლაპარაკებას?



რომელი იქნებოდა საუკეთესო,
ჩემთვის სრულყოფილი შედეგი?

5



რა მნიშვნელობა აქვს ამ
მოლაპარაკებას ჩემთვის ფულზე?



მაქვს შემნახველი ან შემდგომი
ხარჯები?



რომელი იქნებოდა მეორე
საუკეთესო შედეგი ჩემთვის?



რომელი შედეგები მიუღებელია?



რატომ არ არიან მისაღები?



რომელი კომპონენტია შედეგის მიღწევა?



რომელი კომპონენტია ჩემთვის ყველაზე მნიშვნელოვანი?



რომელი კომპონენტია მე მინდა მივაღწიო შედეგს?



რა სუბ-ასპექტები შემიძლია
დავტოვო?



რომელი კონტრაქტის შინაარსი
და პირობები ყველაზე
მნიშვნელოვანია?



რომელი საკონტრაქტო შინაარსი
და პირობები ჩემთვის ნაკლებად
მნიშვნელოვანია?



რა ალტერნატივები მაქვს, თუ
ჩემი სასურველი შედეგი არ
ხორციელდება?



როგორ შემიძლია გაუმჯობესდეს ეს ალტერნატივები?



რა მოლაპარაკებების შინაარსი მე შევეცადე ახლებურად დაამატებ?



რა უკეთესი გადაწყვეტილებებია სხვა მოლაპარაკებების პარტნიორებთან?



რა უნდა იყოს განსხვავებული საუკეთესო ალტერნატივაზე, ისე, რომ ეს უკეთესია ან ჩემი თავდაპირველი მოლაპარაკებების შედეგია?



რა ფორმალური ბარიერები უნდა აღმოფხვრას გზაზე?



რა მნიშვნელობა აქვს ამ ალტერნატიულ ღირებულებას ჩემთვის?



მაქვს დანაზოგი ან შემდგომი ხარჯები?



თუ ფინანსური ასპექტებია ჩართული, რომელია ყველაზე მაღალი და ყველაზე დაბალი თანხა, რომელიც შეიძლება მიღებულ იქნას?



რომელი პირობები და
საკონტრაქტო კონტენტი შეიძლება
შეიცვალოს ეს ნომერი და რამდენად
დიდია მისაღები თანხა?



რომელი საკონტრაქტო პირობები არ
მომწონს?



არის თუ არა შანსი
მოლაპარაკებების
დამთავრებისთანავე უკეთესი
დაწყების ადგილას?



რა ასპექტები ხელს შეუწყობს
მოლაპარაკებების შეჩერებას?

ჩემი მოლაპარაკებების პარტნიორი



18



რა შედეგი მოაქვს ჩემი
მოლაპარაკებების პარტნიორი
იმედი ამ მოლაპარაკებებისგან?



რა არის სასარგებლო ჩემი
მოლაპარაკებების პარტნიორის
სასარგებლოდ?

19



რა მნიშვნელობა აქვს
მოლაპარაკებებს მატერიალურ
დონეზე ჩემი მოლაპარაკებების
პარტნიორისთვის?



რამდენად მნიშვნელოვანია
მოლაპარაკება და მეორე მხარის
შედეგი?



რომელი კომპონენტები
ეჭნებათ საუკეთესო შედეგს
ჩემი მოლაპარაკებების
პარტნიორისთვის?



რა შეიძლება იყოს ჩემი
მოლაპარაკებების პარტნიორისთვის
მეორე საუკეთესო შედეგი?



რომელი შედეგი არ იქნება მისთვის მისაღები?



რატომ არის მიუღებელი ეს შედეგი მისთვის?



რომელი კომპონენტებია ყველაზე მნიშვნელოვანი?



რომელი კომპონენტის შედეგია მან უნდა მიაღწიოს?



რომელი კომპონენტია მისი მიღწევა?



რომელი ხელშეკრულების პირობები და შინაარსი ყველაზე მნიშვნელოვანია მისთვის?



რომელ ასპექტებს შეუძლია ის გარეშე?



რომელი საკონტრაქტო პირობები და შინაარსი ნაკლებად მნიშვნელოვანია მისთვის?



რა ალტერნატივა აქვს მეორეს მხარესთან მოლაპარაკებები?



რომელი სამი საუკეთესო ალტერნატივაა ჩემი მოლაპარაკებების პარტნიორი, თუ მისი სასურველი შედეგი არ მოქმედებს?



როგორ შეუძლია ის გაუმჯობესდეს ეს ალტერნატივები?



შესაძლებელია უკეთესი შედეგის მიღება სხვა მოლაპარაკებების პარტნიორებთან?



იქნებ მოლაპარაკებათა პარტნიორი შეინარჩუნო ან დაამატოთ შინაარსი და რომელი პირობა?



რა უნდა იყოს განსხვავებული საუკეთესო ალტერნატივაზე, ისე რომ უკეთესია, ვიდრე ორიგინალური მოლაპარაკებების შედეგი?



როგორ შეიძლება ის ამოიღონ დაბრკოლებები გზაზე?



რომელი სასურველი პირობები დამატებით დადებითად აისახება საუკეთესო ალტერნატივას?



რა სხვა ღირებულებებსა და ინტერესებს უნდა მოყვეს ის?



თუ ფინანსური საკითხები ჩართულია, რომელიც იქნება ყველაზე მაღალი და ყველაზე დაბალი თანხის მიღება?



რომელი პირობები და კონტრაქტის შინაარსი შეიძლება შეიცვალოს ეს რიცხვი და რამდენად დიდია მისაღები თანხა?



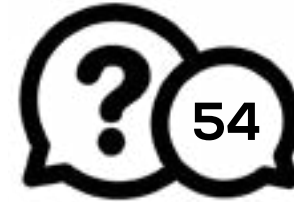
არსებობს თუ არა რისკი, რომ ის შეიძლება იყოს უკეთესი მოლაპარაკებების გაწყვეტის გზით?



რა ასპექტებია, რომ მას გაუადვილოს მოლაპარაკებების გაწყვეტა?

მადლიერება

32



თუ გსურთ მოლაპარაკებების
ხარჯების გაანგარიშება:

- ა. რამდენი დროა მომზადება?
- ბ. რამდენი ხანია მოლაპარაკება?
- გ. რა არის საათის მაჩვენებელი იმ
ჩართული ჩვენს მხარეს?
- დ. რა სხვა ხარჯები (პრეზენტაცია,
მოგზაურობა, ადვოკატი) უნდა
განიხილებოდეს?

33

გადაწყვეტილების მიმღები



34



რომელია არჩევანისა და ავტორიზაციის თავისუფლება ჩემი მოლაპარაკებების პარტნიორია?



ვიცი ყველა გადაწყვეტილების მიმღები პირები?



არის თუ არა პანელი (მონიშნე, მოლაპარაკებათა საბჭო, სხვები) განსაზღვრული მოლაპარაკების ფარგლები?

35



რა არის ჩემი 30 ყველაზე მნიშვნელოვანი მოთხოვნა ამ მოლაპარაკებებში?



ამ პრეპარატების შედეგად, ჩემი პირველი შეთავაზებაა?



ჩემი საბოლოო სტრატეგია





რა არის ჩემი ბოლო შეთავაზება?



რა სფეროს აქვს ჩემი მოლაპარაკებების პარტნიორის ინტერესები ჩემს ინტერესებთან ერთად?



რა ამბავს ვამბობ, რომელთანაც შემძლია ჩემი მოლაპარაკებების პარტნიორისთვის ჩემი საუკეთესო შედეგი განსაკუთრებით მნიშვნელოვანი, დამაჯერებელი და ღირებული?

ვინ არის ჩემი მოლაპარაკებების პარტნიორი





მე ვლავარაკობ პირასა თუ
კომპანიასთან?



რომელი მოლავარაკებების
შედგებზე გავლენას ახდენს სხვა
მოლავარაკებების გარდა, ჩემი
მოლავარაკებების პარტნიორის
გარდა?



როგორ მუშაობს ჩემი
მოლავარაკებების პარტნიორი?



არ ყოფილა რაიმე კონტაქტი ჩემი
მოლავარაკებების პარტნიორთან
წარსულში?



როგორ მოვიქე ჩემი
მოლაპარაკებების პარტნიორი?



ოდესმე მე შევეცადე მოლაპარაკება
მასთან?



როგორ მოვიქე ჩემი
მოლაპარაკებების პარტნიორი
მაშინ?



როგორ ხდება შიდა
ორგანიზაციული სტრუქტურა და
გადაწყვეტილების სტრუქტურა,
რომელიც მოლაპარაკებების
პარტნიორია?



რა საერთო მიზნებია ჩემი
მოლაპარაკებების პარტნიორი?



რა კონკრეტული მიზნები აქვს
საჯაროდ?



როგორ სურს ამ მიზნების
მისაღწევად?



რომელი მოტივაცია
მოლაპარაკებების პარტნიორია?



რომელი თემებია ჩემი
მოლაპარაკებების პარტნიორი
დაინტერესებული?



რა სარგებელს შემიძლია ჩემი
მოლაპარაკებების პარტნიორი?



რა სარგებელი უნდა
გამოიყურებოდეს ასე, რომ ჩემი
მოლაპარაკებების პარტნიორია
ღირსეულად?



როგორ და ვის მიმართავს
კონკრეტულად ამ სარგებელს,
როგორც დაჯილდოება?



რომელი საკვანძო სიტყვები მნიშვნელოვანია?



რომელი კონკრეტული ენა უნდა გამოვიყენო ისე, რომ ჩვენ შეგვიძლია გავაგრძელოთ ჩვენი მოლაპარაკებების პარტნიორი?



რა არის ჩემი მოლაპარაკებების პარტნიორის რეალობა?



რომელი ქცევისა და საუბრის სტრატეგიები შეიძლება უარყოს უარი?



რა არის მისი კომპანიის ან ოჯახის ისტორია?



რა იყო ყველაზე მნიშვნელოვანი მოვლენები ბოლო ხუთი წლის განმავლობაში?



რა დამოკიდებულება არსებობს?
(ბანკებს, კომპანიებს,
ორგანიზაციებს, პირებს)



რა ფინანსური პოტენციალი
არსებობს?



რა სტრუქტურა აქვს ორგანიზაციას?



რომელ სურათს ჩემი მოლაპარაკებების პარტნიორი სურს გენერირება?



რა პიარ კომუნიკაციას ახორციელებს იგი ბაზარზე?



არის ხანძრის მართვა?



რა გარემოშია ჩვენი მოლაპარაკებების პარტნიორი?

მოლაპარაკებების დაწყებამდე



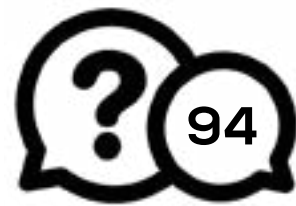
54



როგორ აშენდება და აშენდა შენობა,
სადაც მოლაპარაკება ხდება?



რა შენობაშია მოლაპარაკება?



არსებობს მჯდომარე მოწყობა?

55



როგორ მოვახდენთ ჩვენ, ან ჩვენი მოლაპარაკებების პარტნიორებს?



როგორ შევამციროთ დრო ზეწოლა?



თუ მოლაპარაკება ბევრად უფრო გრძელდება, სად ვლელა?



მაქვს სათადარიგო ტანსაცმელი?



მაქვს კიდევ ერთი დანიშვნა და როგორ გადავურე?



როგორ დავრწმუნდები მოლაპარაკებების თარიღამდე?

რა კითხვები გაქვთ
მოლაპარაკებების დაწყებამდე?

უპასუხე ამას.

და ახლა: დიდი წარმატება
თქვენს მოლაპარაკებებში.

Friedhelm Wachs არის მსოფლიოს
წამყვანი მოლაპარაკებების ექსპერტები,
პარტნიორი LaxWachsSebenius და
ევროპის მოლაპარაკებების ინსტიტუტის
პრეზიდენტი.

მან თავისი კარიერა დაიწყო ცივი ომის
დროს და ჩინეთთან პოლიტიკური
მოლაპარაკებების დროს.

დღეს, ის გლობალურ კომპანიებს,
მთავრობებსა და პარტიებს ურჩევს,
მოლაპარაკებებში დაუპირისპიროს.

Bestselling ავტორი მიიღო მრავალი
საერთაშორისო ჯილდო მისი მუშაობა.

ISBN: 978-3-7479-0219-6

