



Τα 100 πιο σημαντικά ερωτήματα για κάθε διαπραγμάτευση

από τον Friedhelm Wachs, Πρόεδρο, Ευρωπαϊκό Ινστιτούτο
Διαπραγμάτευσης

Griechische Erstausgabe

Titel: Τα 100 πιο σημαντικά ερωτήματα για κάθε διαπραγμάτευση

© 2018 Friedhelm Wachs

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs

Autor: Friedhelm Wachs

Die Originalausgabe erschien 2018 im

Verlag: Metropolis Medien Verlags GmbH, Leipzig

ISBN: 978-3-7479-0208-0

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.

Όλες οι φράσεις αυτού του βιβλίου είναι ουδέτερες από άποψη φύλου.

Σχεδόν όλες οι διαπραγματεύσεις είναι άσχημα προετοιμασμένες. Αυτό το βιβλίο δεν σας λείπει πώς να κερδίσετε διαπραγματεύσεις. Αλλά αν έχετε εργαστεί προσεκτικά με αυτές τις ερωτήσεις, θα έχετε ένα συντριπτικό πλεονέκτημα έναντι των διαπραγματευτικών εταίρων σας. Με το πασο σου. Είναι το πλεονέκτημά σας.
Friedhelm Wachs



ΕΓΩ

4



Ο ΔΙΑΠΡΑΓ-
ΜΑΤΕΥΟΜΕΝΟΣ
ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ ΜΟΥ

18



ΕΚΤΙΜΗΣΗ

32



ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΕΣ

34



Η ΤΕΛΙΚΗ ΜΟΥ
ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ

37



ΠΟΙΟΣ ΕΙΝΑΙ
Ο ΔΙΑΠΡΑΓ-
ΜΑΤΕΥΟΜΕΝΟΣ
ΕΤΑΙΡΟΣ ΜΟΥ

39



ΠΡΙΝ ΑΠΟ ΤΗΝ
ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΤΩΝ
ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΕΩΝ

54

ΕΓΩ



4



Τι θέλω να επιτύχω με αυτή τη διαπραγμάτευση;



Ποιο θα ήταν το καλύτερο, τέλειο αποτέλεσμα για μένα;

5



Τι αξία έχει αυτή η διαπραγμάτευση για μένα σε χρήμα;



Έχω οικονομία ή κόστος παρακολούθησης;

6



Ποιο θα ήταν το δεύτερο καλύτερο αποτέλεσμα για μένα;



Ποια αποτελέσματα είναι απαράδεκτα;

7



Γιατί δεν είναι αποδεκτές;



Ποια στοιχεία του αποτελέσματος είναι πιο σημαντικά για μένα;

8



Ποια στοιχεία του αποτελέσματος πρέπει να επιτύχω;



Ποια στοιχεία του αποτελέσματος θέλω να επιτύχω;

9



Ποιες υπο-πλευρές μπορώ να εγκαταλείψω;



Ποιο συμβατικό περιεχόμενο και όροι είναι πιο σημαντικοί;



Ποιο συμβατικό περιεχόμενο και συνθήκες είναι λιγότερο σημαντικό για μένα;



Ποιες εναλλακτικές λύσεις έχω αν το επιθυμητό αποτέλεσμα δεν υλοποιηθεί;



Πώς μπορώ να βελτιώσω αυτές τις εναλλακτικές λύσεις;



Ποιες καλύτερες λύσεις είναι δυνατές με άλλους διαπραγματευόμενους εταίρους;

12



Ποιο περιεχόμενο διαπραγμάτευσης θα μπορούσε να ανασυνθέσει πρόσφατα ή να προσθέσει;



Τι θα έπρεπε να είναι διαφορετική για μια καλύτερη εναλλακτική λύση, έτσι ώστε να είναι καλύτερη ή ίση με το αρχικά επιθυμητό διαπραγματευθέν αποτέλεσμα;

13



Ποια τυπικά εμπόδια πρέπει να εξαλείψω κατά μήκος του δρόμου;



Ποια είναι η αξία αυτής της εναλλακτικής λύσης για μένα;



Έχω οικονομία ή κόστος παρακολούθησης;



Εάν υπάρχουν οικονομικές πτυχές, ποιο είναι το υψηλότερο και το χαμηλότερο ποσό που θα μπορούσα να δεχτώ;



Ποιους όρους και συμβατικό περιεχόμενο μπορεί να αλλάξει αυτός ο αριθμός και πόσο μεγάλο είναι τότε το αποδεκτό ποσό;



Ποιους συμβατικούς όρους δεν επιθυμώ να δεχθώ;



Υπάρχει πιθανότητα να βρεθείτε σε μια καλύτερη θέση εκκίνησης τερματίζοντας τη διαπραγμάτευση;



Ποιες πτυχές θα με διευκόλυναν να σταματήσω τη διαπραγμάτευση;

Ο ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΟΜΕΝΟΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ ΜΟΥ

18



Τι αποτέλεσμα ελπίζει ο διαπραγματευόμενος εταίρος μου από αυτές τις διαπραγματεύσεις;



Ποιο είναι ακριβώς το όφελος για τον εταίρο που διαπραγματεύεται;

19



Τι αξία έχουν οι διαπραγματεύσεις για το διαπραγματευόμενο εταίρο μου;



Πόσο σημαντικό είναι η διαπραγμάτευση και το αποτέλεσμα για την άλλη πλευρά;



Ποια στοιχεία θα έχουν το καλύτερο δυνατό αποτέλεσμα για τον εταίρο που διαπραγματεύεται;



Ποιο θα ήταν το δεύτερο καλύτερο αποτέλεσμα για τον διαπραγματευόμενο εταίρο μου;



Ποιο αποτέλεσμα δεν θα ήταν αποδεκτό γι 'αυτόν;



Γιατί είναι αυτό το αποτέλεσμα απαράδεκτο γι 'αυτόν;



Ποια στοιχεία είναι πιο σημαντικά για αυτόν;



Ποια στοιχεία του αποτελέσματος πρέπει να επιτύχει;



Ποια στοιχεία του αποτελέσματος θέλει να επιτύχει;



Ποιες πτυχές μπορεί να κάνει χωρίς;



Ποιοι συμβατικοί όροι και περιεχόμενο είναι πιο σημαντικοί γι 'αυτόν;



Ποιοι συμβατικοί όροι και περιεχόμενο είναι λιγότερο σημαντικοί γι 'αυτόν;



Ποια εναλλακτική έχει η άλλη πλευρά στις συνομιλίες μαζί μου;



Ποιες τρεις καλύτερες εναλλακτικές λύσεις έχει ο διαπραγματευόμενος εταίρος μου εάν το επιθυμητό αποτέλεσμα δεν υλοποιηθεί;



Πώς μπορεί να βελτιώσει αυτές τις εναλλακτικές λύσεις;



Υπάρχουν καλύτερα αποτελέσματα με άλλους διαπραγματευτικούς εταίρους;



Θα μπορούσε ο διαπραγματευόμενος
εταίρος μου να επανασυνδέσει ή να
προσθέσει περιεχόμενο και ποιες;



Τι θα έπρεπε να είναι διαφορετική
όσον αφορά την καλύτερη εναλλακτική
λύση, ώστε να είναι καλύτερη ή ίση με
την αρχική διαπραγμάτευση;



Πώς θα μπορούσε να απομακρύνει τα
εμπόδια στην πορεία;



Ποιες επιθυμητές συνθήκες θα
μπορούσαν επιπροσθέτως να
επηρεάσουν θετικά την καλύτερη
εναλλακτική λύση;



Ποιες άλλες αξίες ή ενδιαφέροντα πρέπει να συμπεριλάβει;



Εάν πρόκειται για οικονομικά ζητήματα, ποιο θα ήταν το υψηλότερο και το μικρότερο ποσό που θα μπορούσε να δεχθεί;



Ποιες προϋποθέσεις και περιεχόμενο των συμβάσεων μπορούν να αλλάξουν αυτόν τον αριθμό και πόσο μεγάλο είναι τότε το αποδεκτό ποσό;



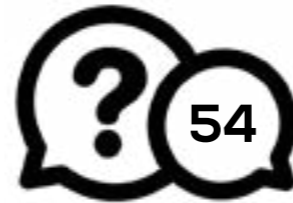
Υπάρχει κίνδυνος να είναι καλύτερα από την διακοπή των διαπραγματεύσεων;



Ποιες είναι οι πτυχές που θα τον διευκόλυναν να διακόψει τις διαπραγματεύσεις;

ΕΚΤΙΜΗΣΗ

32



Αν θέλετε να υπολογίσετε το κόστος της διαπραγμάτευσης:

- ένα. Πόσο καιρό παίρνει το παρασκεύασμα;
- σι. Πόσο καιρό παίρνει η διαπραγμάτευση;
- ντο. Ποιος είναι ο ωριαίος ρυθμός των συμμετεχόντων στο πλευρό μας;
- ρε. Ποια άλλα έξοδα (παρουσίαση, ταξίδια, δικηγόροι) πρέπει να ληφθούν υπόψη;

33

ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΕΣ



34



Ποια ελευθερία επιλογής και εξουσιοδότησης έχει πραγματικά ο διαπραγματευόμενος εταίρος μου;



Γνωρίζω όλους τους υπεύθυνους λήψης αποφάσεων;



Είναι τα όρια των διαπραγματεύσεων που καθορίζονται από μια ομάδα (συμβούλιο, συμβούλιο διαπραγματεύσεων, άλλα);

35



Ποια είναι τα 30 πιο σημαντικά αιτήματά μου σε αυτή τη διαπραγμάτευση;



Ως αποτέλεσμα αυτών των προετοιμασιών, η πρώτη μου προσφορά είναι σαν;



36

Η ΤΕΛΙΚΉ ΜΟΥ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΉ



37



Ποια είναι η τελευταία μου προσφορά;



Σε ποιο τομέα αλληλεπικαλύπτονται τα συμφέροντα του διαπραγματευτικού μου εταίρου με τα συμφέροντά μου;



Τι ιστορία θα πω, με την οποία μπορώ να παρουσιάσω στον διαπραγματευόμενο εταίρο το καλύτερο μου αποτέλεσμα, ιδιαίτερα αξέχαστο, ευχάριστο και πολύτιμο;

38

ΠΟΙΟΣ ΕΊΝΑΙ Ο

ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΌΜΕΝΟΣ

ΕΤΑΪΡΟΣ ΜΟΥ



39



Μιλάω με ένα άτομο ή μια εταιρεία;



Ποια άλλα πρόσωπα επηρεάζουν το αποτέλεσμα των διαπραγματεύσεων εκτός από τον εταίρο που διαπραγματεύεται;



Πώς λειτουργεί ο διαπραγματευόμενος εταίρος μου;



Υπήρξε κάποια επαφή με τον διαπραγματευτή εταίρο μου στο παρελθόν;



Έχω προσπαθήσει ποτέ να διαπραγματευτώ μαζί του;



Πώς συμπεριφέρθηκε τότε ο διαπραγματευόμενος εταίρος μου;

42



Πώς διαχειρίζεται η εσωτερική οργανωτική δομή και η δομή της απόφασης από τον διαπραγματευτή εταίρο μου;



Πώς συμπεριφέρθηκε τότε ο διαπραγματευόμενος εταίρος μου;

43



Ποιοι γενικοί επιχειρηματικοί στόχοι θέλει να επιτύχει ο διαπραγματευόμενος εταίρος μου;



Ποιοι συγκεκριμένοι στόχοι έχει θέσει δημοσίως;

44



Πώς θέλει να επιτύχει αυτούς τους στόχους;



Ποια είναι τα κίνητρα του παρακινητικού εταίρου μου;

45



Σε ποια θέματα είναι ιδιαίτερα ενδιαφέρον ο διαπραγματευόμενος εταίρος μου;



Ποια οφέλη μπορώ να δώσω στον διαπραγματευόμενο εταίρο μου;

46



Τι πρέπει να έχει αυτό το όφελος ώστε να φαίνεται ότι αξίζει τον διαπραγματευτή;



Πώς και σε ποιον πρέπει να παρουσιάσω συγκεκριμένα αυτό το όφελος ως επιβράβευση;

47



Ποια συγκεκριμένη γλώσσα πρέπει να χρησιμοποιήσω ώστε να μπορέσουμε να αγκυροβοληθούμε με τον διαπραγματευτή μας;



Ποιες λέξεις-κλειδιά είναι σημαντικές;

48



Ποια συμπεριφορά και στρατηγικές συνομιλίας μπορεί να αντιμετωπίσει την απόρριψη;



Ποια είναι η πραγματικότητα του διαπραγματευτικού μου εταίρου;

49



Ποια είναι η ιστορία της εταιρείας ή της οικογένειάς του;



Ποια ήταν τα σημαντικότερα γεγονότα τα τελευταία πέντε χρόνια;

50



Ποιες εξαρτήσεις υπάρχουν; (Σε τράπεζες, εταιρείες, οργανισμούς, άτομα)



Τι οικονομικό δυναμικό υπάρχει;

51



Ποια δομή έχει ο οργανισμός;



Ποια εικόνα θέλει να δημιουργήσει ο διαπραγματευόμενος εταίρος μου;

52



Τι είδους επικοινωνία δημοσίων σχέσεων εφαρμόζει στην αγορά;



Υπάρχει διαχείριση πυρκαγιάς;



Σε ποιο περιβάλλον είναι εγκατεστημένος ο διαπραγματευόμενος εταίρος μας;

53

ΠΡΙΝ ΑΠΌ ΤΗΝ ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΤΩΝ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΎΣΕΩΝ



54



Πώς σχεδιάζεται και κατασκευάζεται το κτίριο στο οποίο πραγματοποιείται η διαπραγμάτευση;



Σε ποιους χώρους διεξάγεται η διαπραγμάτευση;



Υπάρχει μια διάταξη καθισμάτων;

55



Πώς θα φτάσουμε εμείς ή οι
διαπραγματευόμενοι εταίροι μας;



Πώς μπορώ να αποτρέψω την πίεση
του χρόνου;



Εάν η διαπραγμάτευση διαρκεί
πολύ περισσότερο, πού κοιμάμαι;

56



Έχω μαζί μου ανταλλακτικά ρούχα;



Έχω ένα άλλο ραντεβού και πώς θα το
αναβάλω;




Πώς χαλαρώνω πριν από την
ημερομηνία των διαπραγματεύσεων;

57

Ποιες ερωτήσεις έχετε πριν
ξεκινήσει η διαπραγμάτευση;

Απάντησε αυτά.

Και τώρα: μεγάλη επιτυχία στις
διαπραγματεύσεις σας.

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

Ο Friedhelm Wachs είναι ένας από τους κορυφαίους εμπειρογνώμονες διαπραγμάτευσης παγκοσμίως, εταίρος της LaxWachs Sebenius και πρόεδρος του Ευρωπαϊκού Ινστιτούτου Διαπραγμάτευσης. Ξεκίνησε την καριέρα του με πολιτικές διαπραγματεύσεις κατά τη διάρκεια του Ψυχρού Πολέμου και με την Κίνα. Σήμερα, συμβουλεύει τις παγκόσμιες εταιρείες, τις κυβερνήσεις και τα κόμματα σε αμφισβητούμενες διαπραγματεύσεις. Ο συγγραφέας του best-selling έχει λάβει πολλά διεθνή βραβεία για το έργο του.

ISBN: 978-3-7479-0208-0