



દરેક વાટાઘાટો માટે 100 સૌથી મહત્વપૂર્ણ પ્રશ્નો

ફ્રિડેલ્મ વાચ્સ દ્વારા, પ્રમુખ, યુરોપીયન નેગોશીયેશન સંસ્થા

Gujarati Erstausgabe

Titel: દરેક વાટાઘાટો માટે 100 સૌથી મહત્વપૂર્ણ પ્રશ્નો

© 2018 Friedhelm Wachs

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs

Autor: Friedhelm Wachs

Die Originalausgabe erschien 2018 im

Verlag: Metropolis Medien Verlags GmbH, Leipzig

ISBN: 978-3-7479-0220-2

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.

આ પુસ્તકના બંધા વાક્યો લિંગ તટસ્થ છે.

લગભગ તમામ વાટાઘાટો ખરાબ રીતે તૈયાર કરવામાં આવે છે. આ પુસ્તક તમને વાટાઘાટો કેવી રીતે જીતી શકે તે જણાવતું નથી. પરંતુ જો તમે આ પ્રશ્નો દ્વારા કાળજીપૂર્વક કામ કર્યું છે, તો તમારા વાટાઘાટોના ભાગીદારો પર તમને ભારે ફાયદો થશે. તમારો સમય લો.
તે તમારો ફાયદો છે. ફ્રીડેલ્મ વાચ



હું

4



મારો વાટાઘાટો ભાગીદાર

18



મૂલ્યવૃદ્ધિ

32



ઉત્પાદકો

34



મારી અંતિમ વ્યૂહરચના

37



મારા વાટાઘાટો ભાગીદાર કોણ છે

39



વાટાઘાટ તારીખ પહેલાં

54

૬૯૧.



4



આ વાટાઘાટ સાથે હું શું પ્રાપ્ત કરવા માંગું છું?



મારા માટે શક્ય તેટલું શ્રેષ્ઠ, સંપૂર્ણ પરિણામ શું છે?

5



પૈસામાં મારા માટે આ વાટાઘાટ કઈ કિંમત છે?



મારા માટે બીજો શ્રેષ્ઠ પરિણામ કોણ હશે?



શું મારી બચત અથવા ફોલો-અપ ખર્ચ છે?



કયા પરિણામો અસ્વીકાર્ય છે?



તેઓ સ્વીકાર્ય કેમ નથી?



પરિણામના કયા ઘટકો મારા માટે સૌથી અગત્યનું છે?

8



પરિણામના કયા ઘટકોને હું પ્રાપ્ત કરું?



પરિણામના કયા ઘટકો હું પ્રાપ્ત કરવા માંગુ છું?

9



હું કયા ઉપ-પાસાં છોડી શકું?



કયા કોન્ટ્રેક્ટલ સામગ્રી અને શરતો સૌથી મહત્વપૂર્ણ છે?

10



મારા માટે કોન્ટ્રાક્ટ વિષયવસ્તુ અને શરતો કઈ ઓછી મહત્વની છે?



જો મારી ઈચ્છિત પરિણામ ભરાઈ જાય તો મારે કયા વિકલ્પો છે?

11



હું આ વિકલ્પોને કેવી રીતે સુધારી શકું?



નવી વાતચીતમાં હું કઈ વાટાઘાટો કરી શકું?



અન્ય વાટાઘાટોના ભાગીદારો સાથે વધુ સારા ઉકેલો શું છે?



શ્રેષ્ઠ વિકલ્પ વિશે શું અલગ હોવું જોઈએ, જેથી તે મારા મૂળ ઈચ્છિત વાટાઘાટોના પરિણામથી વધુ સારું અથવા સમાન હોય?



મારે કઈ રીતે દૂર કરવા માટે ઔપચારિક અવરોધો છે?



મારા માટે આ વિકલ્પનું મૂલ્ય શું છે?

14



શું મારી બચત અથવા ફોલો-અપ ખર્ચ છે?



જો નાણાકીય બાબતો સામેલ છે, તો સૌથી વધુ અને સૌથી નીચો રકમ જે હું સ્વીકારી શકું છું?

15



આ શરતો અને કરાર વિષયક સામગ્રી આ નંબર બદલી શકે છે અને પછી સ્વીકાર્ય રકમ કેટલી મોટી છે?



હું કયા કરારના નિયમો સ્વીકારવા માંગતો નથી?



વાટાઘાટો સમાપ્ત કરીને સારી શરૂઆતની સ્થિતિમાં પ્રવેશવાની તક છે?



વાટાઘાટો બંધ કરવા માટે મારાથી કયા પાસાઓ સરળ બનશે?

મારો વાટાઘાટો ભાગીદાર



18



આ વાટાઘાટમાંથી મારા વાટાઘાટો કરનાર ભાગીદારને શું પરિણામ મળે છે?

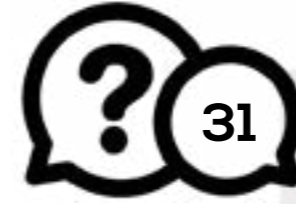


મારા વાટાઘાટો ભાગીદાર માટેનો ફાયદો શું છે?

19



મારા વાટાઘાટ કરનાર ભાગીદાર માટે વાટાઘાટોમાં ખરેખર શું મૂલ્ય છે?



મારા વાટાઘાટો ભાગીદાર માટે કયા ઘટકોનો શ્રેષ્ઠ શક્ય પરિણામ હશે?



બીજા બાજુ વાટાઘાટો અને પરિણામ કેટલું મહત્વપૂર્ણ છે?



મારા વાટાઘાટો ભાગીદાર માટે બીજા ક્રમનું શ્રેષ્ઠ પરિણામ શું હોઈ શકે?



જે પરિણામ તેમને સ્વીકાર્ય નથી?



આ પરિણામ તેના માટે અસ્વીકાર કેમ છે?



તેના માટે કયા ઘટકો સૌથી મહત્વના છે?



પરિણામના કયા ઘટકોને તે પ્રાપ્ત કરવું પડે છે?



પરિણામના કયા ઘટકો તે પ્રાપ્ત કરવા માંગે છે?



તે કયા પાસાં વગર કરી શકે છે?



તે કોન્ટ્રેક્ટ્યુઅલ શરતો અને વિષયવસ્તુ તેના માટે સૌથી મહત્વપૂર્ણ છે?



તેના માટે કોન્ટ્રાક્ટલ શરતો અને વિષયવસ્તુ ઓછી મહત્વની છે?



બીજી બાજુ મારી સાથે વાટાઘાટો કઈ વિકલ્પ છે?



મારા વાટાઘાટ કરનાર સાથીએ કયા ત્રણ શ્રેષ્ઠ વિકલ્પો જો તેના ઈચ્છિત પરિણામનું પાલન ન કર્યું હોય?



તે આ વિકલ્પોને કેવી રીતે સુધારી શકે છે?



શું અન્ય વાટાઘાટો ભાગીદારો સાથે વધુ સારા પરિણામો છે?



શું મારા વાટાઘાટો કરનાર ભાગીદાર ફરીથી જોડાઈ શકે છે અથવા સામગ્રી ઉમેરી શકે છે અને ક્યા?



શ્રેષ્ઠ વિકલ્પ વિશે શું અલગ હોવું જોઈએ જેથી તે મૂળ વાટાઘાટોના પરિણામથી વધુ અથવા બરાબર હોય?



તે રસ્તામાં અવરોધો દૂર કેવી રીતે કરી શકે?



ક્યા ઈચ્છિત પરિસ્થિતિઓ વધુમાં વધુ સારા વિકલ્પને પ્રભાવિત કરી શકે?



તેને શામેલ કરવા માટે અન્ય કયા મૂલ્યો અથવા રુચિ છે?



જો નાણાકીય સમસ્યાઓ સામેલ છે, તો તે સૌથી વધુ અને સૌથી નીચો રકમ તે સ્વીકારશે?



આ શરતો અને કોન્ટ્રાક્ટ સમાવિષ્ટો આ નંબર બદલી શકે છે અને પછી સ્વીકાર્ય રકમ કેટલી મોટી છે?



શું કોઈ જોખમ છે કે તે વાટાઘાટો બંધ કરીને વધુ સારી રીતે બંધ થઈ શકે?



કયા પાસાઓ વાટાઘાટો બંધ કરવા માટે તેના માટે સરળ બનાવશે?

મૂલ્યવૃદ્ધિ



32



જો તમે વાટાઘાટોના ખર્ચની ગણતરી કરવા માંગો છો:

- એ. તૈયારી કેટલો સમય લે છે?
- બી. વાટાઘાટો કેટલો સમય લે છે?
- સી. અમારી બાજુમાં સામેલ લોકોની ક્લાકદીઠ દર શું છે?
- ડી. અન્ય કયા ખર્ચ (રજૂઆત, મુસાફરી, વકીલો) ધ્યાનમાં લેવાય છે?

33

ઉત્પાદકો



મારી વાટાઘાટ કરનાર ભાગીદાર પાસે ખરેખર પસંદગી અને અધિકૃતતાની સ્વતંત્રતા છે?



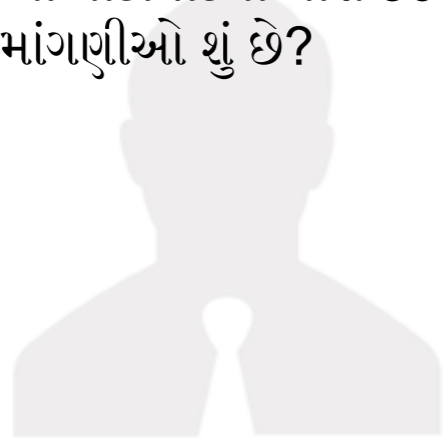
શું હું તમામ નિર્ણય લેનારાઓને જાણું છું?



શું પેનલ (બોર્ડ, વાટાઘાટ બોર્ડ, અન્યો) દ્વારા નક્કી કરાયેલ વાટાઘાટની મર્યાદાઓ છે?



આ વાટાઘાટમાં મારી 30 સૌથી મહત્વપૂર્ણ
માંગણીઓ શું છે?



આ તૈયારીઓના પરિણામ રૂપે, મારી પ્રથમ ઓફર
જેવી છે?



36

મારી અંતિમ વ્યૂહરચના



37



મારી છેલ્લી ઓફર શું છે?



મારા વાટાઘાટોના ભાગીદારોના હિતો કયા ક્ષેત્રમાં મારા હિતો સાથે ઓવરલેપ કરે છે?



હું કઈ વાર્તા કહું છું, જેની સાથે હું મારા વાટાઘાટો ભાગીદારને મારા શ્રેષ્ઠ પરિણામ, ખાસ કરીને યાદગાર, પસંદ યોગ્ય અને મૂલ્યવાન રજૂ કરી શકું છું?

મારા વાટાઘાટો ભાગીદાર કોણ છે





શું હું કોઈ વ્યક્તિ અથવા કંપની સાથે વાટાઘાટો કરું છું?



મારા વાટાઘાટો ભાગીદાર સિવાય વાટાઘાટના પરિણામ પર બીજા ક્યા લોકોનો પ્રભાવ છે?

40



મારા વાટાઘાટો ભાગીદાર કેવી રીતે કામ કરે છે?



ભૂતકાળમાં મારા વાટાઘાટો ભાગીદાર સાથે કોઈ સંપર્ક થયો છે?

41



મારા વાટાઘાટ કરનાર સાથીએ કેવી રીતે વર્તે છે?



શું મેં ક્યારેય તેમની સાથે વાટાઘાટ કરવાનો પ્રયત્ન કર્યો છે?

42



મારા વાટાઘાટ કરનાર સાથીએ કેવી રીતે વર્તે છે?



મારા વાટાઘાટો ભાગીદાર દ્વારા સંચાલિત આંતરિક સંસ્થાકીય માળખું અને નિર્ણય માળખું કેવી રીતે છે?

43



મારા વાટાઘાટો કરનાર ભાગીદાર કયા સામાન્ય ધ્યેય સિદ્ધ કરવા માંગે છે?



તેમણે કયા જાહેર લક્ષ્યો જાહેરમાં ગોઠવ્યા છે?

44



તે આ લક્ષ્યો કેવી રીતે પ્રાપ્ત કરવા માંગે છે?



મારા વાટાઘાટ ભાગીદારને પ્રેરણા આપનારા કયા હેતુઓ?

45



મારા વાટાઘાટ કરનાર સાથીને ખાસ કરીને કયા વિષયો પર રસ છે?



હું મારા વાટાઘાટો ભાગીદારને શું લાભ આપી શકું?

46



આ ફાયદો જેવો જ હોવો જોઈએ જેથી તે મારા વાટાઘાટ કરનાર સાથીને યોગ્ય લાગે?



આ ફાયદાકારક રૂપે ફાયદાકારક રૂપે હું કેવી રીતે અને કોને રજૂ કરું?

47



હું કઈ ખાસ ભાષાનો ઉપયોગ કરું જેથી કરીને આપણે
અમારા વાટાઘાટો ભાગીદાર સાથે એન્કર કરી શકીએ?



ક્યા કીવર્સ મહત્વપૂર્ણ છે?

48



ક્યા વર્તાણૂક અને વાતચીતની વ્યૂહરચનાને નકારવામાં
આવે છે?



મારા વાટાઘાટો ભાગીદારની વાસ્તવિકતા શું છે?

49



તેમની કંપની અથવા પરિવારનો ઇતિહાસ શું છે?



છેલ્લા પાંચ વર્ષમાં સૌથી મહત્વપૂર્ણ ઘટનાઓ શું છે?

50



કયા નિર્ભરતા અસ્તિત્વમાં છે? (બેંકો, કંપનીઓ, સંગઠનો, વ્યક્તિઓ)



નાણાકીય સંભવિતતા શું છે?

51



સંસ્થા શું માળખું ધરાવે છે?



મારી વાટાઘાટો કરનાર ભાગીદાર કઈ છબી બનાવશે?

52



માર્કેટમાં તે કેવી રીતે પીઆર સંચાર કરે છે?



શું ફાયર મેનેજમેન્ટ છે?



આપણી વાટાઘાટ કરનાર ભાગીદાર કયા પર્યાવરણમાં સ્થપાય છે?

53

વાટાઘાટ તારીખ પહેલાં



54



વાટાઘાટો કઈ રીતે થાય છે અને તેનું નિર્માણ કેવી રીતે થાય છે?



વાટાઘાટો કયા સ્થળે થાય છે?



શું ત્યાં બેઠા ગોઠવાય છે?

55



અમે, અથવા અમારા વાટાઘાટ ભાગીદારો, કેવી રીતે આવશે?



હું સમયના દબાણને કેવી રીતે અટકાવી શકું?



જો વાટાઘાટ ખૂબ લાંબી લાગે, તો હું ક્યાં સૂઈ શકું?



શું મારી સાથે કપડાં ફાડ્યા છે?



શું મારી પાસે બીજી મુલાકાત છે અને હું તેને કેવી રીતે સ્થગિત કરી શકું?



વાટાઘાટની તારીખ પહેલાં હું કેવી રીતે આરામ કરી શકું?

વાટાઘાટ શરૂ થાય તે પહેલાં તમારી પાસે કયા પ્રશ્નો છે?

આનો જવાબ આપો.

અને હવે: તમારી વાટાઘાટમાં ઘણી સફળતા.

ફ્રીડેલ્મ વાચ્સ વિશ્વના અગ્રણી વાટાઘાટ નિષ્ણાંતો પૈકી એક છે,
લેક્સવાચસેબેનીયસના ભાગીદાર અને યુરોપિયન નેગોશીયેશન
સંસ્થાના અધ્યક્ષ.

શીત યુદ્ધ દરમિયાન અને ચીન સાથે તેમણે રાજકીય વાટાઘાટો
સાથેની કારકિર્દીની શરૂઆત કરી.

આજે, તેમણે વૈશ્વિક કંપનીઓ, સરકારો અને પક્ષોને પરકારરૂપ
વાટાઘાટોમાં સલાહ આપી છે.

બેસ્ટસેલિંગ લેખકને તેમના કામ માટે અસંખ્ય આંતરરાષ્ટ્રીય
એવોર્ડ મળ્યા છે.

ISBN: 978-3-7479-0220-2

