



100 pertanyaan paling penting untuk setiap negosiasi

oleh Friedhelm Wachs, Presiden, Lembaga Negosiasi Eropa

Indonesische Erstausgabe

Titel: 100 pertanyaan paling penting untuk setiap negosiasi

© 2018 Friedhelm Wachs

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs
Autor: Friedhelm Wachs

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

ISBN: 978-3-7479-0178-6

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.

Semua frasa dalam buku ini netral jender.

Hampir semua negosiasi sangat dipersiapkan. Buku ini tidak memberi tahu Anda cara memenangkan negosiasi. Tetapi jika Anda telah menyelesaikan pertanyaan-pertanyaan ini dengan saksama, Anda akan memiliki keuntungan luar biasa atas mitra negosiasi Anda. Gunakan waktumu. Ini adalah keuntungan ANDA.

Friedhelm Wachs



SAYA

4



MITRA NEGOSIASI
SAYA

18



NILAI DITAMBAHKAN

32



PENGAMBIL
KEPUTUSAN

34



STRATEGI TERAKHIRKU

37



SIAPA MITRA
NEGOSIASI SAYA

39



SEBELUM TANGGAL
NEGOSIASI

54

SAYA



4



Apa yang ingin saya capai dengan negosiasi ini?



Manakah yang akan menjadi hasil terbaik dan sempurna bagi saya?

5



Nilai apa yang memiliki negosiasi ini untuk saya dengan uang?



Manakah yang akan menjadi hasil terbaik kedua bagi saya?



Apakah saya memiliki tabungan atau biaya tindak lanjut?



Hasil mana yang tidak dapat diterima?



Mengapa itu tidak dapat diterima?



Komponen mana dari hasil yang paling penting bagi saya?

8



Komponen mana dari hasil yang harus saya capai?



Komponen mana dari hasil yang ingin saya capai?

9



Sub-aspek apa yang dapat saya tinggalkan?



Konten dan kondisi kontraktual mana yang paling penting?



Konten dan kondisi kontraktual yang kurang penting bagi saya?



Alternatif apa yang saya miliki jika hasil yang saya inginkan tidak terwujud?



Bagaimana saya dapat memperbaiki alternatif ini?



Solusi apa yang lebih baik yang mungkin dengan mitra negosiasi lainnya?

12



Konten negosiasi apa yang dapat saya gabungkan kembali baru atau tambahkan?



Apa yang harus berbeda tentang alternatif terbaik, sehingga lebih baik atau sama dengan hasil negosiasi awal saya yang diinginkan?

13



Hambatan formal apa yang harus saya hilangkan di sepanjang jalan?



Berapa nilai dari alternatif ini untuk saya?

14



Apakah saya memiliki tabungan atau biaya tindak lanjut?



Jika aspek keuangan dilibatkan, mana yang paling tinggi dan paling rendah yang dapat saya terima?

15



Kondisi dan konten kontraktual mana yang dapat mengubah jumlah ini dan seberapa besar jumlah yang dapat diterima?



Istilah kontrak apa yang tidak saya sukai?



Apakah ada peluang untuk memasuki posisi awal yang lebih baik dengan mengakhiri negosiasi?



Aspek apa yang akan memudahkan saya untuk menghentikan negosiasi?

MITRA NEGOSIASI SAYA



18



Hasil apa yang diharapkan mitra negosiasi saya dari negosiasi ini?

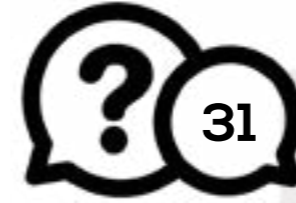


Apa sebenarnya manfaat bagi mitra negosiasi saya?

19



Nilai apa yang dimiliki negosiasi untuk mitra negosiasi saya?



Komponen mana yang akan memiliki hasil terbaik untuk mitra negosiasi saya?



Seberapa penting negosiasi dan hasilnya untuk pihak lain?



Apa yang bisa menjadi hasil terbaik kedua bagi mitra negosiasi saya?



Hasil apa yang tidak bisa diterima
olehnya?



Mengapa hasil ini tidak dapat
diterima olehnya?



Komponen mana yang paling penting
baginya?



Komponen mana dari hasil yang
harus dia capai?



Komponen mana dari hasil yang ingin dia capai?



Aspek apa yang bisa dia lakukan tanpa?



Istilah dan konten kontrak apa yang paling penting baginya?



Istilah dan konten kontrak apa yang kurang penting baginya?



Alternatif apa yang dimiliki pihak lain untuk berunding dengan saya?



Tiga alternatif terbaik apa yang dimiliki mitra negosiasi saya jika hasil yang diinginkannya tidak terwujud?



Bagaimana dia bisa memperbaiki alternatif ini?



Apakah ada hasil yang lebih baik dengan mitra negosiasi lainnya?



Bisakah partner negosiasi saya ingin menggabungkan kembali atau menambahkan konten dan yang mana?



Apa yang harus berbeda tentang alternatif terbaik sehingga lebih baik daripada atau sama dengan hasil negosiasi asli?



Bagaimana dia bisa menghilangkan rintangan di sepanjang jalan?



Kondisi apa yang diinginkan yang dapat secara positif mempengaruhi alternatif terbaik?



Apa nilai atau minat lain yang perlu dia sertakan?



Jika masalah keuangan dilibatkan, mana yang akan menjadi jumlah tertinggi dan terendah yang bisa dia terima?



Kondisi dan isi kontrak mana yang dapat mengubah jumlah ini dan seberapa besar jumlah yang dapat diterima itu?



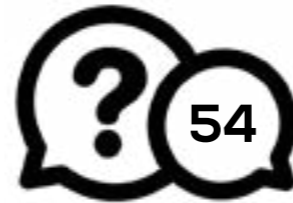
Apakah ada risiko bahwa ia bisa menjadi lebih baik dengan memutuskan negosiasi?



Apa saja aspek yang akan membuatnya mudah bagi dia untuk memutuskan negosiasi?

NILAI DITAMBAHKAN

32



Jika Anda ingin menghitung biaya negosiasi:

- Sebuah. Berapa lama persiapannya?
- Berapa lama negosiasi berlangsung?
- Berapa tarif per jam dari mereka yang terlibat di pihak kita?
- Berapa biaya lain (presentasi, perjalanan, pengacara) yang harus dipertimbangkan?

33

PENGAMBIL- KEPUTUSAN



34



Kebebasan memilih dan otorisasi apa yang benar-benar dimiliki mitra negosiasi saya?



Apakah saya tahu semua pengambil keputusan?



Apakah batas negosiasi ditentukan oleh panel (dewan, dewan negosiasi, lainnya)?

35



Apa saja 30 tuntutan saya yang paling penting dalam negosiasi ini?



Dalam hasil persiapan ini, penawaran pertama saya adalah seperti apa?

36



STRATEGI TERAKHIRKU



37

SIAPA MITRA NEGOSIASI SAYA



Apa tawaran terakhir saya?



Dalam bidang apa minat mitra
negosiasi saya tumpang tindih
dengan minat saya?



Kisah apa yang saya ceritakan, dengan
mana saya dapat
menyajikan kepada pasangan
negosiasi saya hasil terbaik saya sangat
mudah diingat, disukai dan berharga?





Apakah saya bernegosiasi dengan seseorang atau perusahaan?



Siapa orang lain yang memiliki pengaruh pada hasil negosiasi selain mitra negosiasi saya?

40



Bagaimana cara kerja mitra negosiasi saya?



Apakah pernah ada kontak dengan mitra negosiasi saya di masa lalu?

41



Bagaimana perilaku partner
negosiasi saya kemudian?



Apakah saya pernah mencoba
bernegosiasi dengannya?

42



Bagaimana perilaku partner
negosiasi saya kemudian?



Bagaimana struktur organisasi
internal dan struktur keputusan
yang didorong oleh mitra negosiasi
saya?

43



Apa tujuan bisnis umum yang ingin dicapai oleh mitra negosiasi saya?



Apa tujuan konkrit yang ia tetapkan secara publik?

44



Bagaimana dia ingin mencapai tujuan-tujuan ini?



Motif apa yang memotivasi mitra negosiasi saya?

45



Pada topik mana mitra negosiasi saya tertarik?



Manfaat apa yang dapat saya berikan kepada mitra negosiasi saya?

46



Apa manfaatnya agar terlihat berharga bagi pasangan negosiasi saya?



Bagaimana dan kepada siapa saya harus secara konkret menyajikan manfaat ini sebagai hadiah?

47



Bahasa tertentu apa yang harus saya gunakan agar kami dapat menjalin hubungan dengan mitra negosiasi kami?



Kata kunci apa yang penting?

48



Perilaku dan strategi percakapan apa yang dapat menghadapi penolakan?



Apa realitas pasangan negosiasi saya?

49



Apa sejarah perusahaan atau keluarganya?



Peristiwa apa yang paling penting dalam lima tahun terakhir?



**Ada ketergantungan apa?
(Untuk bank, perusahaan,
organisasi, orang)**



Potensi finansial apa yang ada?



Struktur apa yang dimiliki organisasi?



Gambar mana yang ingin dihasilkan oleh mitra negosiasi saya?

52



Jenis komunikasi PR apa yang dia terapkan di pasar?



Apakah ada manajemen merek?



Di lingkungan mana mitra negosiasi kami didirikan?

53

SEBELUM TANGGAL NEGOSIASI



54



Bagaimana bangunan dirancang dan dibangun di mana negosiasi berlangsung?



Di tempat apa negosiasi itu berlangsung?



Apakah ada pengaturan tempat duduk?

55



**Bagaimana kami, atau mitra
negosiasi kami, akan tiba?**



**Bagaimana saya mencegah tekanan
waktu?**



**Jika negosiasi memakan waktu
lebih lama, di mana saya tidur?**

56



**Apakah saya memiliki pakaian
cadangan dengan saya?**



**Apakah saya memiliki janji lain dan
bagaimana cara saya menundanya?**




**Bagaimana saya bersantai sebelum
tanggal negosiasi?**

57

**Pertanyaan apa yang Anda miliki
sebelum negosiasi dimulai?**

Jawab ini.

**Dan sekarang: banyak
kesuksesan dalam negosiasi Anda.**

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

Friedhelm Wachs adalah salah satu ahli negosiasi terkemuka di dunia, mitra LaxWachsSebenius dan presiden European Negotiation Institute. Dia memulai karirnya dengan negosiasi politik selama Perang Dingin dan dengan Cina. Hari ini, dia menyarankan perusahaan global, pemerintah, dan pihak dalam negosiasi yang menantang. Penulis buku terlaris telah menerima banyak penghargaan internasional untuk karyanya.

ISBN: 978-3-7479-0178-6