



100 mikilvægustu spurningarnar fyrir
hvert samningaviðræður

Friedhelm Wachs, forseti, evrópska samningaviðræðu

Isländische Erstausgabe

Titel: 100 mikilvægustu spurningarnar fyrir hvert samningaviðræður

© 2018 Friedhelm Wachs

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs
Autor: Friedhelm Wachs

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

ISBN: 978-3-7479-0176-2

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.

Öll orðasambönd í þessari bók eru kynjafræðileg.

Næstum öll samningaviðræður eru mjög undirbúin. Þessi bók segir þér ekki hvernig á að vinna viðræður. En ef þú hefur unnið vandlega með þessum spurningum mun þú hafa yfirgnæfandi kostur á samningaviðræðum þínum. Taktu þinn tíma. Það er kostur þinn.

Friedhelm Wachs



ÉG

4



SAMNINGAVIÐRÆÐUR
MINN

18



VIRÐISAUKANDI

32



ÁKVARÐANATAKI

34



ENDANLEG STEFNA
MÍN

37



HVER ER
SAMNINGAVIÐRÆÐUR
MINN

39



FYRIR
SAMNINGAVIÐRÆÐIÐ

54

ÉG

4



Hvað vil ég ná með þessum samningi?



Hver væri besta mögulega, fullkominn árangur fyrir mig?

5



Hvaða gildi hefur þessi samningur fyrir mig í peningum?



Hefur ég sparnað eða eftirfylgni?

6



Hver væri besti árangurinn fyrir mig?



Hvaða niðurstöður eru óásættanlegar?

7



Af hverju eru þeir ekki ásættanlegar?



Hvaða þættir af niðurstöðum eru mikilvægustu fyrir mig?

8



Hvaða hluti af niðurstöðu þarf ég að ná?



Hvaða hluti af niðurstöðum vil ég ná fram?

9



Hvaða undirþættir get ég yfirgefið?



Hvaða samningsbundin efni og skilyrði eru mikilvægustu?

10



Hvaða samningsbundin efni og skilyrði eru minna mikilvæg fyrir mig?



Hvaða valkosti hef ég ef ég óska eftir árangri sem ég óska eftir?

11



Hvernig get ég bætt þessi valkostur?



Hvaða samningaviðræður gæti ég endurbætt nýlega eða bætt við?



Hvaða betri lausnir eru mögulegar hjá öðrum samningsaðilum?



Hvað þarf að vera öðruvísi um besta valið, svo að það sé betra eða jafnt við upphaflega óskað samkomulagið?



Hvaða formlegu hindranir þarf ég að útrýma á leiðinni?



Hvað er gildi þessa vals fyrir mig?

14



Hefur ég sparnað eða eftirfylgni?



Ef fjárhagslegir þáttir taka þátt, hver er hæsta og lægsta upphæðin sem ég gæti samþykkt?

15



Hvaða skilyrði og samningsbundið efni getur breytt þessu númeri og hversu stór er ásættanlegt summa þá?



Hvaða samningsskilmálar líkar mér ekki við?



Er tækifæri til að komast í betri upphafsstöðu með því að ljúka samningaviðræðum?



Hvaða þætti myndu auðvelda mér að stöðva samningaviðræður?

SAMNINGA- VIÐRÆÐUR MINN

18



Hvaða afleiðingar vonast samningsaðilinn minn um þessa samningaviðræður?



Hvað er ávinningur fyrir samningaviðræður mínar?

19



Hvaða gildi hefur samningaviðræðurnar verulega fyrir samningaviðræður minn?



Hversu mikilvægt er samningaviðræðurnar og afleiðingin fyrir hina hliðina?



Hvaða þættir myndu ná sem bestum árangri fyrir samningaviðræður minn?



Hver gæti verið næst besti árangur samningsaðilans?



Hvaða niðurstaða myndi ekki vera honum viðunandi?



Af hverju er þetta niðurstaða óviðunandi fyrir hann?



Hvaða þættir eru mikilvægustu fyrir hann?



Hvaða þættir í niðurstöðum þarf hann að ná?



Hvaða þættir í niðurstöðum vill hann ná fram?



Hvaða þætti getur hann gert án þess að?



Hvaða samningsskilmála og efni er mikilvægasti honum?



Hvaða samningsskilmála og innihald er minna mikilvægt fyrir hann?



Hvaða valkostur hefur hinum megin viðræðurnar við mig?



Hvaða þrjú bestu kostir hefur samningaviðræður mínar ef óskað er eftir árangri hans?



Hvernig getur hann bætt þessi valkostur?



Er hægt að ná betri árangri með öðrum samningsaðilum?



Gæti samningsaðili minn viljað sameina eða bæta við efni og hvaða?



Hvað verður að vera öðruvísi um besta valið svo að það sé betra en eða jafnt við upprunalegu samningaviðræðurnar?



Hvernig gat hann fjarlægt hindranir á leiðinni?



Hvaða viðkomandi aðstæður gætu einnig haft jákvæð áhrif á besta valið?



Hvaða önnur gildi eða hagsmunir þarf hann að innihalda?



Ef fjárhagsleg mál taka þátt, hver væri hæsta og lægsta upphæðin sem hann gæti samþykkt?



Hvaða skilyrði og samnings innihald getur breytt þessu númeri og hversu stór er ásættanlegt summa þá?



Er hættu á að hann gæti verið betra með því að hætta við samningaviðræður?



Hverjar eru þættirnir sem gera það auðvelt fyrir hann að brjóta af viðræðum?

VIRÐISAUKANDI

32



Ef þú vilt reikna kostnað við samningaviðræður:

- Hve lengi tekur undirbúningurinn?
- Hversu lengi tekur samningaviðræðurnar?
- Hvað er klukkutímahlutfall þeirra sem taka þátt í okkar hlið?
- Hvaða önnur kostnaður (kynning, ferðalög, lögfræðingar) skal íhuga?

33

ÁKVARÐANATAKI

34



Hvaða valfrelsi og heimildir hefur samningsaðili minn raunverulega?



Veistu allar ákvarðanir?

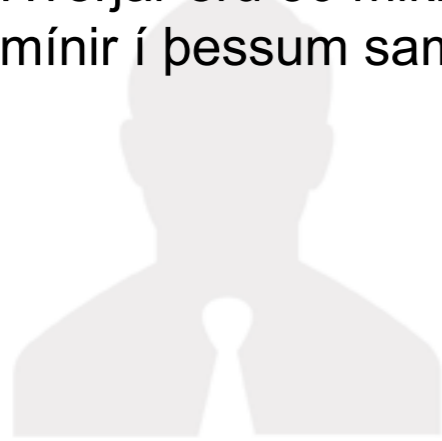


Eru mörk samningaviðræðna ákvörðuð af spjöldum (stjórn, samninganefnd, aðrir)?

35



Hverjar eru 30 mikilvægustu kröfur mínir í þessum samningi?



Sem afleiðing af þessum undirbúningi er fyrsta tilboð mitt eins og?



36

ENDANLEG STEFNA MÍN



37



Hvað er síðasta tilboðið mitt?



Á hvaða svæði skar hagsmunir samningsaðilans við hagsmuni mína?



Hvaða saga segi ég, sem ég get kynnt samningaviðræðum mínum, besta afleiðing mína, sérstaklega eftirminnilegt, mætur og verðmætar?

38

HVER ER

SAMNINGAVIÐRÆÐUR

MINN



39



Er ég sammála við einstakling eða fyrirtæki?



Hvaða aðrir hafa áhrif á niðurstöðu samningaviðræðna fyrir utan samningaviðræður minn?

40



Hvernig vinnur samningsaðili minn?



Hefur einhver samskipti við samningaviðræður minn áður?

41



Hvernig hélt samningsaðili minn þá?



Hefur ég einhvern tíma reynt að semja við hann?

42



Hvernig hélt samningsaðili minn þá?



Hvernig er innri skipulagning og ákvörðunarskipulag ekið af samningaviðræðum mínum?

43



Hvaða almennu viðskiptamarkmið vill samstarfsaðili minn ná fram?



Hvaða ákveðna markmið hefur hann sett opinberlega?

44



Hvernig vill hann ná þessum markmiðum?



Hvaða ástæður hvetja samningaviðræður minn?

45



Um hvaða efni er samningaviðræður minn sérstaklega áhugasamur?



Hvaða bætur get ég gefið samningaviðræðum mínum?

46



Hvað verður þessi ávinningur lítur út svo að það virði samningaviðræður mér virði?



Hvernig og hverjum þarf ég að leggja fram þessa ávinning eins og gefandi?

47



Hvaða tiltekna tungumál ætti ég að nota til að akkeri með samningaviðræðum okkar?



Hvaða leitarorð eru mikilvægar?

48



Hvaða hegðun og samtalaáferðir geta lent í höfnun?



Hver er raunveruleiki samningsaðilans?

49



Hver er saga félagsins eða fjölskyldu hans?



Hvað hafa verið mikilvægustu atburði síðustu fimm árin?

50



Hvaða ósjálfstæði eru til? (Til banka, fyrirtækja, samtaka, einstaklinga)



Hvaða fjárhagsleg möguleiki er til?

51



Hvaða uppbygging hefur stofnunin?



Hvaða mynd myndi samningaviðræður minn vilja búa til?

52



Hvers konar PR samskipti innleiðir hann á markaðnum?



Er eldsstjórnun?



Í hvaða umhverfi er samningsaðili okkar komið á fót?

53

FYRIR SAMNINGA- VIÐRÆÐIÐ



54



Hvernig er byggingin hönnuð og smíðaður þar sem samningaviðræðurnar eiga sér stað?



Í hvaða forsendum er samningaviðræðurnar?



Er sæti fyrirkomulag?

55



Hvernig munum við, eða samningsaðilar okkar, koma?



Hvernig kem ég í veg fyrir þrýsting á tíma?



Hvernig munum við, eða aðilar okkar, koma?

56



Er ég með föt föt hjá mér?



Er ég með annan tíma og hvernig fresta ég því?




Hvernig slaka ég á undan samningaviðræðum?

57

**Hvaða spurningar hefur þú
áður en samningaviðræður hefjast?**

Svaraðu þessum.

**Og nú: mikill árangur í
samningaviðræðum þínum.**

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.

Friedhelm Wachs er einn af leiðandi samningaviðræðum heims, samstarfsaðili LaxWachsSebenius og forseti evrópsku samningaviðræðna. Hann byrjaði feril sinn með pólitískum viðræðum á kalda stríðinu og með Kína. Í dag ráðleggur hann alþjóðlegum fyrirtækjum, stjórnvöldum og aðilum í krefjandi samningaviðræðum. Bestselling höfundur hefur fengið fjölmargar alþjóðlegar verðlaun fyrir störf sín.

ISBN: 978-3-7479-0176-2