



すべての交渉のための100の最も重要な質問

Friedhelm Wachs、欧州交渉研究所長

Japanische Erstausgabe

Titel: **すべての交渉のための100の最も重要な質問**

© 2018 Friedhelm Wachs

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs

Autor: Friedhelm Wachs

Die Originalausgabe erschien 2018 im

Verlag: Metropolis Medien Verlags GmbH, Leipzig

ISBN: 978-3-7479-0214-1

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.

この本の中のすべてのフレーズはジェンダーに中立です。

ほとんどすべての交渉はひどく準備されている。この本は交渉に勝つ方法を教えてくれません。しかし、あなたがこれらの質問を慎重に研究していれば、あなたの交渉相手に対して圧倒的な優位性があります。ゆっくりしてください。それはあなたの利点です。フリードヘルムワックス



私

4



私の交渉相手

18



感謝

32



メーカー

34



私の最終戦略

37



私の交渉相手は誰ですか

39



交渉日の前に

54

私



4



この交渉で何を達成したいのですか？



私にとって最高の、完璧な結果はどれですか？

5



お金の中で私にとってこの交渉はどのような価値がありますか？



貯蓄やフォローアップの費用はありますか？

6



私にとって2番目に良い結果は？



どの結果が受け入れられないのですか？

7



なぜ彼らは受け入れられないのですか？



私にとって最も重要な結果の構成要素はどれですか？

8



結果のどの要素を達成する必要がありますか？



成果のどの要素を達成したいのですか？

9



私はどのサブ側面を放棄できますか？



どの契約上のコンテンツと条件が最も重要ですか？



私にとって重要でない契約上のコンテンツと条件は何ですか？



希望の結果が実現しない場合、どのような選択肢がありますか？



これらの選択肢をどのように改善できますか？



他の交渉相手とより良い解決策はありえますか？



新たに交渉したり追加したりすることができる交渉内容は何ですか？



私のもともと希望した交渉結果よりも優れているか等しいように、最良の選択肢について何が違うべきであろうか？



途中で排除しなければならない正式な障壁は何ですか？



私にとってこの代替手段の価値は何ですか？



貯蓄やフォローアップの費用はありますか？



財政的側面が関与している場合、それは私が受け入れることができる最高額と最低額です。



この数を変更できる条件と契約内容はどれくらいですか？



どの契約条件に同意しません？



交渉を終えることにより、より良いスタートポジションに入るチャンスはあるか？



どのような面で交渉をやめさせるのが簡単でしょうか？

私の交渉相手



18



交渉相手はこの交渉からどのような結果を期待していますか？



交渉相手の利益はどういうものですか？

19



交渉相手にとって、交渉はどのような価値がありますか？



交渉と反対側の結果はどれほど重要ですか？



交渉パートナーにとって、どのコンポーネントが可能な限り最良の結果をもたらすか？



交渉相手の次善の結果は何でしょうか？



どの結果が彼に受け入れられないでしょうか？



なぜこの結果は彼に受け入れられないのですか？



どのコンポーネントが彼にとって最も重要なのですか？



成果のどの要素を達成する必要がありますか？



成果のどの要素を達成したいのですか？



彼は、どの側面がなくてもできますか？



どの契約条項と内容が彼にとって最も重要なのですか？



どの契約条項と内容が彼にとってそれほど重要ではないか？



相手は私とどのような交渉をする必要
がありますか？



希望の結果が実現しない場合は、交渉
相手が持つ3つの最良の選択肢はどれ
ですか？



彼はどのようにこれらの選択肢を改善
することができますか？



他の交渉相手とよりよい結果が出る可
能性はありますか？



私の交渉パートナーは、コンテンツを再結合したり追加したりすることができますか？



元の交渉結果よりも優れているかまたは同等であるためには、最良の選択肢について何が違う必要がありますか？



道に沿ってどのように障害物を取り除くことができましたか？



どの望ましい条件が、最良の選択肢にさらにプラスの影響を与えるか？



他にどのような価値観や関心事を含める必要がありますか？



金融問題が関与している場合、彼は受け入れることのできる最高額と最低額となりますか？



どの条件と契約内容によってこの数が変わる可能性がありますか？



交渉を中断することで彼がより良くなる可能性はあるのだろうか？

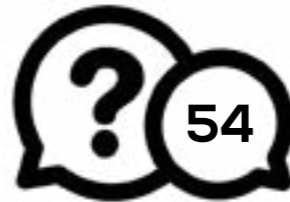


彼が交渉を中断するのを容易にする側面は何か？

感謝



32



交渉の費用を計算したい場合：

- 1。準備はどれくらいかかりますか？
- 2。交渉にはどのくらいの時間がかかりますか？
- 3。私たちの側に関わっている人の時間別料金はどうですか？
- 4。その他の費用（プレゼンテーション、旅行、弁護士）はどのようなものと見なされますか？

33

メーカー



34



私の交渉相手は本当に選択権と認可の自由がありますか？



すべての意思決定者を知っていますか？



パネル（ボード、交渉委員会、その他）が交渉の限界を決定しているか？

35

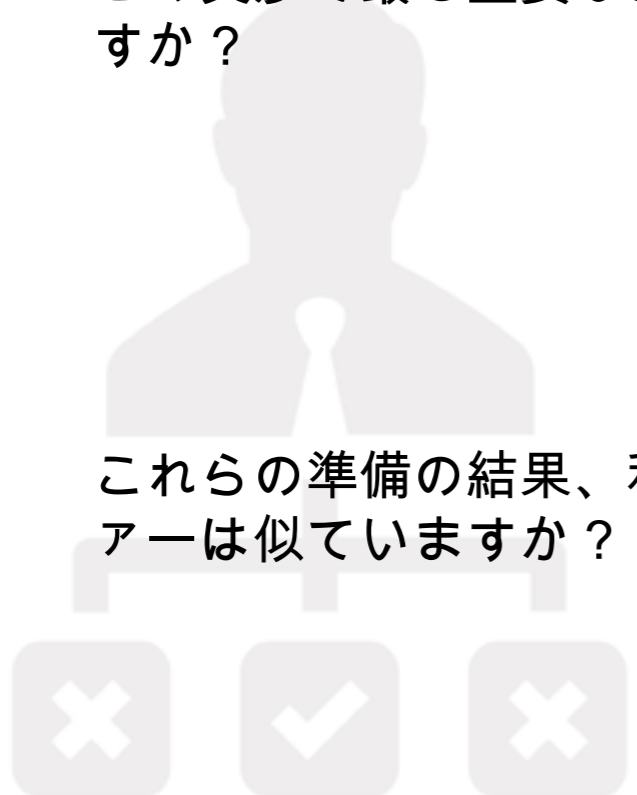


この交渉で最も重要な30の要求は何ですか？



これらの準備の結果、私の最初のオファーは似ていますか？

36



私の最終戦略



37



最後のオファーは何ですか？



私の交渉相手の利益は、どの領域で私の利益と重なるのですか？



私の交渉相手に私の最高の結果を特に思い出深く、好きで価値あるものとして提示することができる話は何ですか？

38

私の交渉相手は誰ですか



39



私は人や会社と交渉しますか？



交渉相手以外の交渉結果に影響を与える他の人はどれですか？

40



交渉相手はどのように働いていますか？



過去に交渉相手と接触したことはありますか？

41



私の交渉パートナーは、どのようにして行動しましたか？



私は彼と交渉しようとしたことがありますか？

42



私の交渉相手はどのようにして行動しましたか？



私の交渉相手が内部組織の構造と決定構造をどのように動かすのか？

43



私の交渉パートナーは、どんな一般的なビジネス目標を達成したいのですか？



彼は何を具体的な目標として公表したのですか？

44



彼はどのようにこれらの目標を達成したいのですか？



どの動機が私の交渉相手に動機を与えているか？

45



私の交渉相手は特に興味がありますか？



私は交渉相手にどのような利益を与えることができますか？



私の交渉相手にとって価値があるように、この給付はどのように見えるのでしょうか？



どのようにして誰に、報酬としてこの利益を具体的に提示しなければならないのですか？



私たちの交渉パートナーとアンカーするために、どのような言葉を使うべきですか？



どのキーワードが重要ですか？

48



どの行動や会話戦略が拒絶に遭う可能性がありますか？



私の交渉相手の現実は何ですか？

49



彼の会社や家族の歴史は何ですか？



過去5年間で最も重要な出来事は何でしたか？

50



どのような依存関係が存在するのですか？（銀行、企業、組織、人に）



財務上の可能性はありますか？

51



組織はどのような構造を持っていますか？



私の交渉相手はどの画像を生成したいのですか？

52



彼は市場でどのようなPRコミュニケーションを実施していますか？



火災管理はありますか？



交渉相手がどのような環境にあるのか？

53

交渉日の前に



54



交渉が行われる建物はどのように設計され、建設されていますか？



交渉はどこで行われますか？



座席はありますか？

55



私たち、または交渉相手は、どのように到着するでしょうか？



時間の圧力をどうやって防ぐのですか？



交渉にもっと時間がかかる場合、どこで寝るのですか？

56



私は余分な服を私と一緒に持っていますか？



別の予定がありますが、延期する方法はありますか？




交渉日前にはどうすればリラックスできますか？

57

交渉が始まる前にあなたはどんな質問をしていますか？

答えてください。

そして今、あなたの交渉では大成功です。

A portrait of Friedhelm Wachs, a middle-aged man with thinning white 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は、LaxWachsSebeniusのパートナーであり、欧州交渉機関の会長でもある世界有数の交渉専門家の一人です。彼は冷戦時代と中国との間で政治交渉を始めた。今日、彼は交渉に挑戦しているグローバル企業、政府、および当事者に助言する。ベストセラー作家は、彼の作品のために多くの国際賞を受賞しています。

ISBN: 978-3-7479-0214-1