



## Әр келіссөзге арналған 100 ең маңызды сұрақтар

Еуропалық келіссөздер институтының президенті Фридельм Вахс

Kazakh Erstausgabe

Titel: Әр келіссөзге арналған 100 ең маңызды сұрақтар

© 2018 Friedhelm Wachs

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs  
Autor: Friedhelm Wachs

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

ISBN: 978-3-7479-0183-0

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.

Бұл кітаптағы барлық тіркестер гендерлік бейтараптық болып табылады.

**Барлық келіссөздер дерлік дайындалады. Бұл кітап сізге келіссөздерді қалай жеңуге болатынын айтпайды. Бірақ егер сіз осы сұрақтарды мұқият ойластырған болсаңыз, сіздің келіссөздер жүргізетін серіктестеріңізде артықшылығы бар. Асықпа. Бұл сіздің артықшылығыңыз.**

**Фридельм Вахс**



**МЕНІ**

**4**



**МЕНІҢ  
КЕЛІССӨЗДЕРДЕГІ  
ӘРІПТЕСІМ**

**18**



**ҚОСЫЛҒАН ҚҰН**

**32**



**ШЕШІМ ҚАБЫЛДАУШЫ**

**34**



**МЕНІҢ СОҒҒЫ  
СТРАТЕГИЯМЫЗ**

**37**



**МЕНІҢ  
КЕЛІССӨЗДЕРДЕГІ  
ӘРІПТЕСІМ**

**39**



**КЕЛІССӨЗДЕР КҮНІНЕ  
ДЕЙІН**

**54**

# МЕНІ

4



Осы келіссөздермен неге жетуге болады?



Мен үшін керемет нәтиже қандай еді?

5



Мен үшін бұл келіссөздер қаншалықты құнды?



Менде жинақ немесе кейінгі шығындар бар ма?

6



Мен үшін екінші нәтиже қандай еді?



Қандай нәтиже қолайсыз?

7



Неліктен олар қолайлы емес?



Мен үшін нәтиженің қандай құрамдас бөлігі маңызды?

8



Нәтиже қандай компоненттерге қол жеткізуім керек?



Нәтиже қандай компоненттерге қол жеткізгім келеді?

9



Қандай ішкі аспектілерді тастай аламын?



Қандай келісім-шарттың мазмұны мен шарттары маңызды?



Қандай келісімшарттық мазмұн мен шарттар маған қарағанда маңызды?



Қажетті нәтиже болмаса, қандай балама бар?



Бұл баламаларды қалай жақсартуға болады?



Басқа келіссөз жүргізетін серіктестермен қандай жақсы шешім қабылдау мүмкін?

12



Қандай келіссөздер мазмұнын жаңадан қосуға немесе қосуға болады?



Бастапқыда қажетті келісілген нәтижеге жақсырақ немесе тең болуы үшін ең жақсы балама туралы не өзгеше болуы керек?

13



Мен қандай жолмен кедергілерді жоюға тура келеді?



Мен үшін бұл баламның құндылығы қандай?

14



Менде жинақ немесе кейінгі шығындар бар ма?



Егер қаржылық аспектілер тартылса, ең жоғары және ең аз соманы қабылдауға болатын болса?

15





Қандай шарттар мен контрактілер осы санды өзгерте алады және сол кезде қаншалықты қолайлы сома болады?



Қандай келісімшарттық терминдерді қабылдағым келеді?



Келіссөзді аяқтай отырып, жақсы бастапқы ұстанымға кіруге мүмкіндік бар ма?



Мен келіссөзді тоқтату үшін қандай аспектілерді жеңілдетуге болады?

# МЕНІҢ КЕЛІССӨЗДЕРДЕГІ ӘРІПТЕСІМ



18



Менің келіссөздер жүргізетін серіктес осы келіссөзден қандай нәтиже ала алады?



Менің келіссөздер жүргізетін серіктесім үшін қандай пайда бар?

19



Мен келіссөз жүргізетін серіктесім үшін келіссөздер қаншалықты маңызды?



Келіссөздер мен екінші тараптың нәтижесі қаншалықты маңызды?

20



Менің келіссөздер жүргізушім үшін қандай компоненттер жақсы нәтиже ала алады?



Менің келіссөздер жүргізетін серіктесім үшін екінші нәтиже қандай болуы мүмкін?

21



Қандай нәтиже оған қолайлы болмас еді?



Неліктен бұл нәтиже оған қолайсыз?



Қандай компоненттер оған маңызды?



Нәтиже қандай компоненттерге қол жеткізу керек?



Нәтиже қандай компоненттерге қол жеткізгісі келеді?



Онсыз қандай аспектілерді жасай алады?



Қандай келісімшарттық терминдер мен контент оған маңызды?



Келісімшарттық терминдер мен контент қандай маңызды емес?



Менімен сөйлескенде екінші тараптың қандай баламасы бар?



Менің келіссөздер жүргізетін серіктесімнің қалаған нәтижесі іске асырылмаса, қандай үш үздік балама бар?



Бұл баламаларды қалай жақсарта алады?



Басқа келіссөз жүргізетін серіктестермен жақсы нәтижелерге қол жеткізуге бола ма?



Менің келіссөздер жүргізетін серіктес мазмұнды қайта қосу немесе қосуды қалайды ма және олар қандай?



Алғашқы келісілген нәтижеге қарағанда жақсы немесе тең болуы үшін ең жақсы баламадан не өзгеше болуы керек?



Жолдағы кедергілерді қалай жойды?



Қандай қажетті жағдайлар ең жақсы баламаға қосымша оң әсер етуі мүмкін?



Қандай құндылықтар мен мүдделерді қосу керек?



Егер қаржы мәселелеріне қатысты болса, ол ең жоғары және ең аз соманы қабылдауы мүмкін еді?

**30**



Бұл шартты және контрактілердің мазмұны осы нөмірді өзгерте алады және ол қаншалықты қолайлы сома болады?



Келіссөздерден бас тарта отырып, ол одан жақсырақ болуы мүмкін бе?



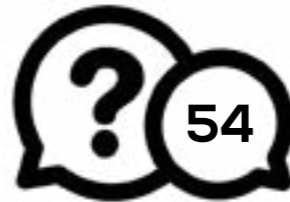
Келіссөздерден бас тартуға көмектесетін қандай аспектілер бар?

**31**



# ҚОСЫЛҒАН ҚҰН

32



Егер келіссөздің шығындарын есептеп алғыңыз келсе:

- a. дайындық қанша уақытқа созылады?
- б. Келіссөз қанша уақытқа созылады?
- с. біздің жағымызға тартылған адамдардың сағаттық бағамы қандай?
- d. қандай басқа шығындар (презентация, саяхат, заңгерлер) қарастырылады?

33

# ШЕШІМ ҚАБЫЛДАУШЫ



34



Менің келіссөздердегі әріптесім қандай таңдау еркіндігі мен авторландыруды жүзеге асырады?



Мен барлық шешімдерді білемін бе?

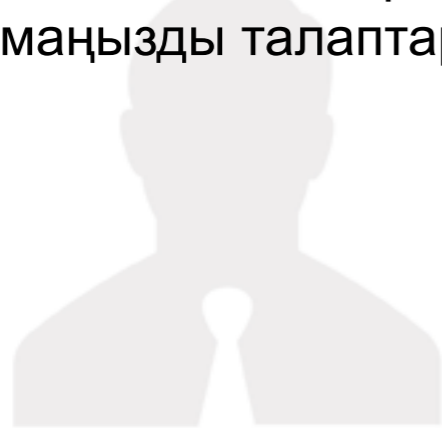


Келіссөздің шекаралары панель (басқарма, келіссөздер тақтасы, басқалар) арқылы анықталған ба?

35



Осы келіссөздерде менің 30 ең маңызды талаптарым қандай?



Осы препараттардың нәтижесінде менің алғашқы ұсынысым бар ма?

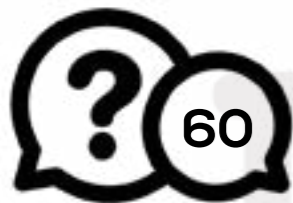


36

# МЕНИҢ СОҢҒЫ СТРАТЕГИЯМЫЗ



37



Менің соңғы ұсынысым қандай?



Менің келіссөздер жүргізетін серіктестімнің мүдделері қандай салада менің мүдделеріммен сәйкес келеді?



Мен келіссөздер жүргізетін серіктесіме ең жақсы нәтиже, әсіресе есте қаларлық, жағымды және құнды деп ұсына алатын қандай әңгіме айтып беремін?

# МЕНИҢ КЕЛІССӨЗДЕРДЕГІ ӘРІПТЕСІМ





Мен адаммен немесе компаниямен келіссөздер жүргіземін бе?



Мен келіссөз жүргізетін әріптесіммен қатар келіссөздердің нәтижесіне қандай басқа адамдар әсер етеді?

40



Менің келіссөздер жүргізушім қалай жұмыс істейді?



Бұрын менің келіссөздер жүргізушіммен байланыс бар ма?

41



Менің келіссөздер жүргізушім қалай әрекет етті?



Мен онымен келіссөз жүргізуге тырыстым ба?

42



Менің келіссөз жүргізушім қалай әрекет етті?



Менің келіссөздер жүргізетін серіктесімнің ішкі ұйымдастыру құрылымы мен шешім құрылымы қалай?

43



Менің келіссөздер жүргізетін серіктесім қандай жалпы мақсаттарға жетуге тырысады?



Ол қандай нақты мақсаттар қойды?

44



Ол осы мақсаттарға қалай қол жеткізгісі келеді?



Менің келіссөздер жүргізушімнің қандай себептері бар?

45



Қандай тақырыптар бойынша келіссөздер жүргізетін серіктесім ерекше қызығушылық тудырады?



Менің келіссөздер жүргізетін серіктесіме қандай артықшылықтар бере аламын?

46



Бұл пайым менің келіссөз жүргізетін серіктесіме пайдалы болып көрінуі үшін не істеу керек?



Бұл артықшылықты марапаттау ретінде нақты және нақты түрде кімге беруге болады?

47





Біздің келіссөздер жүргізетін серіктесімізбен байланыста болу үшін қандай тілде қолдануға болады?



Қай маңызды сөздер маңызды?



Қандай мінез-құлық пен әңгімелесу стратегиялары қабылданбайды?



Менің келіссөздер жүргізетін серіктесімнің нақтылығы қандай?



Компанияның немесе отбасының тарихы қандай?



Соңғы бес жылда қандай маңызды оқиғалар болды?

50



Қандай тәуелділік бар? (Банктерге, компанияларға, ұйымдарға, тұлғаларға)



Қандай қаржылық әлеует бар?

51



Ұйымның қандай құрылымы бар?



Менің келіссөздер жүргізетін серіктесім қандай бейнені жасағысы келеді?

52



Нарықта қандай PR-коммуникацияны жүзеге асырады?



Өрт басқару ма?



Біздің ортақ әріптесіміз қандай ортада құрылады?

53

# КЕЛІССӨЗДЕР КҮНІНЕ ДЕЙІН



54



Келіссөздер жүргізілетін ғимарат қалай жасақталған және салынған?



Қандай үй-жайда келіссөздер жүреді?



Орындалатын орын бар ма?

55



Біз немесе біздің келіссөз жүргізетін серіктестеріміз қалай болады?



Уақыт қысымын қалай болдырмауға болады?



Егер келіссөздер әлдеқайда ұзағырақ болса, қайда ұйықтаймын?

56



Менде қосалқы киім бар ма?



Менің басқа кездесуім бар ма және оны қалай өткіземін?




Келіссөздер күніне дейін қалай демалуға болады?

57

**Келіссөздер басталмас бұрын  
сізде қандай сұрақтар бар?**

**Оларға жауап беріңіз.**

**Ал енді: келіссөздеріңізде  
көп табыстарға жету.**

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.

Фридельм Вахс - әлемдегі жетекші келіссөздер сарапшылары, LaxWachsSebenius серіктесі және Еуропалық келіссөздер институтының президенті. Өзінің мансабын «қырғиқабақ соғыс» және Қытаймен саяси келіссөздерден бастады. Бүгінде ол жаһандық компанияларға, үкімет пен партияларға келіссөздер жүргізудегі қиындықтар туралы кеңес береді. Көптеген авторлар өз жұмысына көптеген халықаралық марапаттарға ие болды.

**ISBN: 978-3-7479-0183-0**