



Ар бир сүйлөшүү үчүн 100
маанилүү суроолор

Friedhelm Wachs, Президенттин, ЕС сүйлөшүүлөрдү жүргүзүү институту
тарабынан

Kirgisische Erstausgabe

Titel: **Ар бир сүйлөшүү үчүн 100 маанилүү суроолор**

© 2018 **Friedhelm Wachs**

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs

Autor: Friedhelm Wachs

Die Originalausgabe erschien 2018 im

Verlag: Metropolis Medien Verlags GmbH, Leipzig

ISBN: 978-3-7479-0185-4

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.

Бул китептин сөздөрүнүн баары гендердик мамиледе бейтарап болуп саналат.

Дээрлик бардык сүйлөшүүлөр катуу даярданып жатышат. Бул китеп кандай сүйлөшүүлөрдү утуп айтпайт. кылдат бул суроолордун менен иштешкен болсо, анда сиздин сүйлөшүү өнөктөштөр үстүнөн басымдуу артыкчылыкка ээ болот. Шашылба. Бул силердин артыкчылыгы бар.

Friedhelm Wachs



МАГА

4



**МЕНИН СҮЙЛӨШҮҮ
ӨНӨКТӨШ**

18



КОШУМЧА НАРККА

32



ЧЕЧИМ ЧЫГАРУУЧУ

34



**МЕНИН АКЫРКЫ
СТРАТЕГИЯСЫ**

37



**МЕНИН СҮЙЛӨШҮҮ
ӨНӨКТӨШ БОЛУП
САНАЛАТ**

39



**СҮЙЛӨШҮҮ КҮНГӨ
ЧЕЙИН**

54

МАГА

4



Мен бул сүйлөшүүлөр менен жетүү үчүн эмне?



Мен үчүн жакшы, кемчиликсиз натыйжа болот беле?

5



Акчаны мен үчүн кандай мааниси
бул сүйлөшүүлөргө бар?



Кайсы мен үчүн экинчи мыкты
натыйжасы кандай болот?



Мен жыйымдарын же чыгымдарды
кийинки барбы?



Кайсы жыйынтыгы туура эмес болуп
саналат?



Эмне үчүн туура эмес?



Натыйжасында кайсы компоненттери мен үчүн абдан маанилүү?

8



Натыйжасында кайсы компоненттери Мен жетүү үчүн бар?



Натыйжада кайсы компоненттери Мен жетүү үчүн келет?

9



Мен кайсы суб-аспектилерин таштап коёюн?



Кайсы келишимдик мазмуну жана шарттары абдан маанилүү?

10



Кайсы келишимдик мазмуну жана шарттары мен үчүн анча маанилүү?



Менин Керектүү натыйжа туура эмес болсо, мен кандай ыкмалар бар?

11



Мен бул айласы жакшыртууга болот?



жакшы чечимдер жана башка сүйлөшүү өнөктөштөр менен мүмкүн?

12



Кайрадан кандай сүйлөшүү мазмуну мүмкүн бириккенде же кошуу?



Менин алгачкы каалаган сүйлөшүүлөр жыйынтыгы жакшы же барабар, ошондуктан кандай гана мыкты атаандаш жөнүндө ар кандай болушу керек?

13



жолдон жок, мен кандай расмий тоскоолдуктар бар?



Мен үчүн бул атаандаш мааниси кандай?

14



Мен сага аманат же чыгымдарды-кийинки ээ?



болгон каржылык аспектилери, тиешеси бар болсо, жогорку жана кабыл алган төмөнкү суммасы?

15



Кайсы шарттары жана келишимдин мазмуну бул санын жана алгылыктуу суммасы канчалык чоң болсо, анда өзгөртө алат?



Келишимдик Кандай мен кабыл жаккан жок? 24. келишимдик кайсы шарттары мен кабыл жаккан жок?



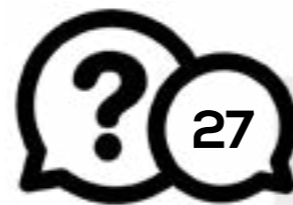
Сүйлөшүүлөрдү токтотуу жакшы баштапкы абалга жетүү үчүн бир мүмкүнчүлүгү барбы?



Менин сүйлөшүүлөрдү токтотуу үчүн кайсы кыйын болмок?

МЕНИН СҮЙЛӨШҮҮ ӨНӨКТӨШ

18



Бул сүйлөшүүлөр чейин кандай натыйжа менин сүйлөшүү өнөктөш үмүт берет?



Так менин өнөктөш үчүн, анда эмне пайда?

19



Эмне үчүн сүйлөшүү менин өнөктөш материалдык бар?



Сүйлөшүү жана башка жагына натыйжасы канчалык маанилүү?

20



Кайсы компоненттери менин өнөктөш жакшы натыйжа болмок?



Менин өнөктөш экинчи мыкты натыйжасы кандай болушу мүмкүн?

21



Кайсы жыйынтыгы ага жагуу мүмкүн эмес?



Эмне үчүн ага жакпайт бул натыйжасы болуп саналат?



Кайсы компоненттери, ал үчүн баарынан маанилүү болгон?



Ал натыйжасында кайсы компоненттери жетүүнү бар?



Натыйжада кайсы компоненттери ал жетүү үчүн келет?



Кайсы аспектилери ал эмне кыла алат?



Кайсы келишим шарттары жана мазмуну ал үчүн баарынан маанилүү болгон?



Кайсы келишим шарттары жана мазмуну ага анча маанилүү?



Башка тарап кандай альтернатива бар мени менен сүйлөшүүгө бар?



Анын Керектүү натыйжа менин сүйлөшүү өнөктөш кайсы үч мыкты жол бербейт, анда туура эмес болот?



Канткенде, ал айласы жакшыртууга болот?



башка сүйлөшүүлөрдү өнөктөштөр менен болушунча жакшы натыйжа барбы?



Менин сүйлөшүү өнөктөш каалоо кайрадан биригүү же адамдар жана мазмунду кошуу мүмкүнбү?



Кандай баштапкы сүйлөшүүлөр жыйынтыгы бул же бирдей жакшы ушунчалык мыкты атаандаш жөнүндө ар кандай болушу керек?



Канткенде ал жолдон тоскоолдуктарды алып салуу мүмкүн?



Кошумча сөзсүз мыкты малайды таасир шарттарды каалаган?



Ал кандай башка баалуулуктар жана кызыкчылыктарын билдирет керек?



Эгерде каржылык маселелер тартылган, ал кабыл алган жогорку жана төмөнкү өлчөмү болот?



шарттары жана келишимдин мазмунун бул санын жана алгылыктуу суммасы канчалык чоң болсо, анда өзгөртө алат?



Ал сүйлөшүүлөрдү токтотуп менен жакшы болушу мүмкүн деген коркунуч барбы?

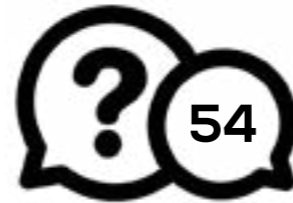


Бул сүйлөшүүлөрдүн токтотуп, ага жеңил болмок аспектилери кайсылар?

КОШУМЧА НАРККА



32



Эгер сүйлөшүүлөр боюнча чыгымдарды эсептеп келсе:

- а. даярдоо канча убакыт керек?
- б. Сүйлөшүүлөрдү канча убакыт керек?
- с. биз тарапта катышкан саат баасы кандай болот?
- ж. башка чыгымдар (берүү, саякат, юристтер) кароого болот?

33

ЧЕЧИМ ЧЫГАРУУЧУ



34



Менин сүйлөшүү өнөктөш тандоо жана уруксат кандай эркиндик берет чынында эле барбы?



Мен сага бардык чечимдерди кабыл алуучу билебиз?

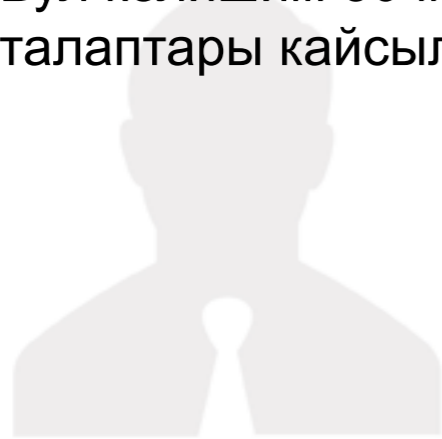


А комиссия тарабынан аныкталат сүйлөшүүлөр (коллегиянын, сүйлөшүү башкармалыгынын, башкалар) чектерин барбы?

35



Бул келишим 30 маанилүү талаптары кайсылар?



Бул даярдык натыйжасында, биринчи сунуш болуп саналат?



36

МЕНИН АКЫРКЫ СТРАТЕГИЯСЫ



37



Менин акыркы кандай болот?



Кайсы жагынан менин кызыкчылыктары менен с? Йл? Ш өнөктөш кагылышуулардын кызыкчылыктарын эмне?



Кайсы окуя мен өнөктөш менин мыкты натыйжасы, өзгөчө, эстен кеткис алып турган менен, айтып коёюн, Единая жана баалуу?

38

МЕНИН СҮЙЛӨШҮҮ ӨНӨКТӨШ БОЛУП САНАЛАТ



39



Мага бир адам же компания менен сүйлөшүүлөрдү?



Кайсы башка адамдар менин өнөктөш башка сүйлөшүүлөрдүн жыйынтыгына таасир этет?

40



Кантип сүйлөшүү өнөктөш иштейт?



Мурда менин өнөктөш менен эч кандай байланыш барбы?

41



Кантип сүйлөшүү өнөктөш анда мамиле кылган?



Мен аны менен сүйлөшүүгө аракет кылган беле?

42



Кантип сүйлөшүү өнөктөш анда мамиле кылган?



Ички уюштуруучулук түзүмү жана чечим кабыл структурасы кандай менин өнөктөш менен шартталган?

43



Кандай жалпы бизнес максаттары менин с? Йл? Ш өнөктөш жетүү үчүн келет?



Кандай конкреттүү максаттар, ал эл алдында келет?

44



Канткенде ал бул максаттарга жетүү үчүн келет?



Кайсы себептерден улам менин сүйлөшүү шерик кылууга түрткү берет?

45



Кайсы темалар менин сүйлөшүү өнөктөшү болуп саналат, өзгөчө кызыкдар?



Менин өнөктөш мен кандай пайда алышат?

46



Эмне, бул пайда ал менин өнөктөш үчүн жөндүү окшойт деп эле кайрылышыбыз керек?



Мен, кажызын сыйлоо катары пайда болушу керек кантип жана ким үчүн?

47



Өзгөчө тили мен биздин өнөктөш менен казык болот үчүн колдонуу керек?



Кайсы ачкыч маанилүү?

48



Кайсы жүрүм-туруму жана сүйлөшүү стратегиясы четке туш болот?



Менин өнөктөш акыйкаты кандай?

49



Анын компаниянын же үй-бүлөнүн тарыхы кандай?



Акыркы беш жыл ичинде өтө маанилүү окуялар эмне болгон?

50



Кандай көз карандылыктар бар?
(Банктар, ишканалар, мекемелер, жеке)



Каржылык мүмкүнчүлүктөрү бар?

51



Үюм структурасы кандай болот?



Менин сүйлөшүү өнөктөш кайсы сүрөттөлүш болмок түзүлбөй келет?

52



Рыногунда ал PR байланыш кандай ишке?



өрт башкаруу барбы?



Кайсы чөйрө биздин сүйлөшүү өнөктөш белгиленет?

53

СҮЙЛӨШҮҮ КҮНГӨ ЧЕЙИН



54



Кантип куруу долбоорлонгон жана сүйлөшүү орун алган курулган?



Эмне үчүн жай менен сүйлөшүү пайда алып келген?



Отургучтар чарасы барбы?

55



Биз, же сүйлөшүү өнөктөштөр
кантип, келет?



Кантип убакыт басымынын
төмөндөшүнө тоскоол болот?



Сүйлөшүү көп убакыт кетет
болсо, анда мен уктай алам?

56



Мен сага, мени менен запастык
кийим бар?



Мен сага дагы бир дайындоо
бар жана мен аны болтурбай коё
алабыз?




Кантип сүйлөшүү күнгө чейин эс
алам?

57

**Сүйлөшүүлөр башталганга чейин
кандай суроолор бар?**

Бул жооп.

**Ал эми азыр болсо Сенин
сүйлөшүүлөр көп ийгилик.**

A portrait of a middle-aged man with thinning grey hair, wearing glasses, a white collared 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 Уокс дүйнөнүн алдынкы сүйлөшүү
эксперттер,
ЕС LaxWachsSebenius өнөктөшү жана
президенттин Сүйлөшүүлөр институтунун
бири болуп саналат. Ал Кансыз согуш
учурунда жана Кытай менен саясий
сүйлөшүүлөрдү менен эмгек жолун
баштаган. Бүгүнкү күндө, ал татаал
сүйлөшүүлөр дүйнөлүк компаниялар,
өкмөттөрдү жана тараптарды чакырат.
бестселлеринин жазуучу, анын иши үчүн көп
сандаган эл аралык сыйлык алды.

ISBN: 978-3-7479-0185-4