



모든 협상에서 가장 중요한 100 가지 질문

Friedhelm Wachs, 유럽 협상 연구소 회장

Koreanische Erstausgabe

Titel: 모든 협상에서 가장 중요한 100 가지 질문

© 2018 Friedhelm Wachs

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs

Autor: Friedhelm Wachs

Die Originalausgabe erschien 2018 im

Verlag: Metropolis Medien Verlags GmbH, Leipzig

ISBN: 978-3-7479-0216-5

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.

이 책의 모든 문구는 성 중립입니다.

거의 모든 협상이 나쁘게 준비되어 있습니다. 이 책은 협상에서 승리하는 법을 알려주지 않습니다. 그러나 이러한 질문을 주의 깊게 살펴 본다면 협상 파트너보다 압도적인 이점을 누릴 수 있습니다. 너의 시간을 가져라. 그것은 당신의 몫입니다. 프리드 헬름 와츠



나는

4



내 협상 파트너

18



감사

32



업체

34



나의 마지막 전략

37



협상 상대방은 누구인가?

39



협상 일 전에

54

나는



4



이 협상을 통해 내가 성취하고자 하는 것은 무엇인가?



나에게 가장 좋고 완벽한 결과는 어느 것입니까?

5



돈으로 나를 위해이 협상을 할 때 어떤
가치가 있습니까?



저축이나 후속 조치 비용이 있습니까?



나에게 두 번째로 좋은 결과는 어느 것
입니까?



어떤 결과가 받아 들여지지 않습니까?



왜 그들은 받아 들일 수 없는가?



나에게 가장 중요한 결과의 구성 요소는 무엇입니까?

8



어떤 결과를 달성해야합니까?



결과의 어떤 구성 요소를 달성하고 싶습니다?

9



어떤 하위 측면을 포기할 수 있습니까?



어떤 계약 내용과 조건이 가장 중요합니까?



나에게 덜 중요한 계약 조건 및 조건은 무엇입니까?



원하는 결과가 나타나지 않으면 어떤 대안을 사용할 수 있습니까?



어떻게 이러한 대안을 개선 할 수 있습니까?



새로 협상하거나 추가 할 수 있는 협상 내용은 무엇입니까?



다른 협상 파트너들과 함께 더 좋은 해결책은 무엇입니까?



가장 좋은 대안에 대해 무엇이 달라야만 원래의 원하는 협상 결과보다 좋거나 같아야합니까?



도중에 제거해야하는 공식적인 장벽은 무엇입니까?



나를 대신 할 수있는이 대안의 가치는 무엇입니까?



저축이나 후속 조치 비용이 있습니까?



금융 측면이 포함된다면, 내가 받아 들일 수있는 최고액과 최저액이 있습니까?



이 숫자를 변경할 수 있는 조건과 계약 내용은 무엇이며 합계 금액은 얼마입니까?



어떤 계약 조건에 동의하지 않습니까?



협상을 종결함으로써 더 나은 출발점에 도달 할 수 있는 기회가 있습니까?



어떤면에서 협상을 중단하는 것이 쉬울까요?

내 협상 파트너



18



협상 파트너는 이 협상에서 어떤 결과를 기대합니까?



협상 파트너의 이점은 무엇입니까?

19



협상 상대방에게는 협상이 실질적으로 어떤 가치가 있습니까?



협상 파트너에게 가장 좋은 결과를 가져올 구성 요소는 무엇입니까?



상대방과의 협상 및 결과는 얼마나 중요합니까?



협상 파트너에게 두 번째로 좋은 결과는 무엇입니까?



어떤 결과가 그에게 받아 들여지지 않을까요?



왜이 결과는 받아 들일 수 없는 것입니까?



어떤 구성 요소가 가장 중요합니까?



결과의 어떤 구성 요소를 달성해야 합니까?



달성하고자하는 결과의 구성 요소는 무엇입니까?



그가없이 할 수있는면은 무엇입니까?



어떤 계약 조건과 내용이 가장 중요합니까?



어떤 계약 조건과 내용이 그에게 덜 중요합니까?



상대방이 나에게 어떤 대안을 제시해야
합니까?



원하는 결과가 실현되지 않으면 내 협
상 상대자는 어떤 대안을 택할 것입니
까?



그는 어떻게 이러한 대안을 개선 할 수
있습니까?



다른 협상 파트너와 더 좋은 결과가있
을 수 있습니까?



협상 파트너가 콘텐츠를 재조합하거나 추가하고 싶습니까?



원래의 협상 결과보다 우수하거나 우수할 수 있도록 최선의 대안에 대해 다른 점이 무엇입니까?



도중에 장애물을 어떻게 제거 할 수 있습니까?



바람직한 대안에 긍정적으로 영향을 줄 수 있는 조건은 다음 중 어느 것입니까?



다른 어떤 가치관이나 관심사를 포함시켜야합니까?



재정적 문제가 수반 될 경우, 그는 받아들일 수 있는 가장 높은 금액과 가장 적은 금액이 됩니까?



어떤 조건과 계약 내용으로 이 숫자를 변경할 수 있으며 합계 금액은 얼마입니까?



협상을 중단함으로써 더 나아질 위험이 있는가?



그가 협상을 중단하는 것이 쉬운 측면은 무엇인가?

감사



협상 비용을 계산하려면 다음을 수행하십시오.

- 에이. 준비 기간은 얼마나 걸립니까?
- 비. 협상은 얼마나 걸립니까?
- 기음. 우리 편에 속한 사람들의 시간당 요금은 얼마입니까?
- 디. 기타 비용 (프리젠 테이션, 여행, 변호사)은 무엇으로 고려해야 합니까?

업체



협상 파트너가 실제로 선택할 수 있는 자유와 허가는 무엇입니까?



모든 의사 결정권자를 알고 있습니까?



패널 (이사회, 협상위원회, 기타) 이 결정한 협상의 한계는 무엇입니까?



이 협상에서 가장 중요한 30 가지 요구 사항은 무엇입니까?



이러한 준비의 결과로 나의 첫 번째 제안은 어떠합니까?



나의 마지막 전략





마지막 제안은 무엇입니까?



협상 상대방의 이익은 어느 부분에서 나의 이익과 겹칩니까?



협상 상대방에게 특히 기억에 남을만한, 호감 있고 가치있는 최상의 결과를 줄 수 있는 이야기는 무엇입니까?

협상 상대방은 누구인가?





나는 사람이나 회사와 협상을합니까?



협상 상대방 외에 협상 결과에 영향을 미치는 다른 사람들은 누구입니까?



협상 상대방은 어떻게 일합니까?



과거에 협상 파트너와 어떤 접촉이 있었습니까?



협상 상대방은 어떻게 행동 했습니까?



나는 그와 협상하려 한 적이 있습니까?

42



협상 상대방은 어떻게 행동 했습니까?



내 협상 파트너가 내부 조직 구조와 결정 구조를 어떻게 이끌어 나가는가?

43



협상 파트너가 달성하고자하는 일반적인 비즈니스 목표는 무엇입니까?



그가 공개적으로 설정 한 구체적인 목표는 무엇입니까?



그는 어떻게 이러한 목표를 달성하기를 원합니까?



어떤 동기가 내 협상 파트너에게 동기를 부여합니까?



협상 상대방은 특히 어떤 주제에 관심이 있습니까?



협상 상대방에게 어떤 이점을 줄 수 있습니까?

46



협상 파트너에게 보람을 줄 수 있도록 이 혜택을 어떻게 보이게 해야 합니까?



이 혜택을 어떻게 그리고 누구에게 보답으로 구체적으로 제시해야 합니까?

47



협상 파트너와 협조 할 수 있도록 특정 언어를 사용해야합니까?



중요한 키워드는 무엇입니까?

48



거절 할 수 있는 행동과 대화 전략은 무엇인가?



협상 상대방의 현실은 무엇입니까?

49



회사 나 가족의 역사는 무엇입니까?



지난 5년 동안 가장 중요한 사건은 무엇 이었습니까?



어떤 의존성이 있습니까? (은행, 회사, 조직, 사람에게)



재정적 잠재력은 무엇입니까?



조직에는 어떤 구조가 있습니까?



협상 파트너가 어떤 이미지를 생성하고
싶습니까?

52



그는 시장에서 어떤 홍보 커뮤니케이션
을 실시합니까?



화재 관리가 있습니까?



우리 협상 파트너는 어느 환경에서 설
립 되었습니까?

53

협상 일전에



54



협상이 이루어지는 건물은 어떻게 설계되고 건축되었는가?



협상은 어떤 전제에서 이루어 집니까?



좌석 배치가 있습니까?

55



우리 또는 협상 파트너는 어떻게 도착할 것인가?



시간 압력을 어떻게 막을 수 있습니까?



협상에 더 많은 시간이 소요된다면 어디에서 자야합니까?



나에게 여러분의 웃이 있니?



약속이 다른데 어떻게 연기해야합니까?




협상 날짜 전에 어떻게 휴식을 취합니까?

협상이 시작되기 전에 당신은
어떤 질문을합니까?

대답하십시오.

그리고 지금 : 당신의 협상에서
많은 성공을 거두었습니다.

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 Wachs는 LaxWachsSebenius의 파트너이자 European Negotiation Institute의 회장인 세계 최고의 협상 전문가 중 한 사람입니다. 그는 냉전 및 중국과의 정치 협상을 시작으로 자신의 경력을 시작했습니다. 오늘날, 그는 글로벌 기업, 정부 및 당사자들에게 어려운 협상에 대해 조언합니다. 베스트셀러 작가는 그의 작품에 대한 수많은 국제 상을 수상했습니다.

ISBN: 978-3-7479-0216-5