



100 svarīgākie jautājumi par katru sarunu

Eiropas sarunu institūta prezidents Friedhelms Wachs

Lettische Erstausgabe

Titel: 100 svarīgākie jautājumi par katru sarunu

© 2018 Friedhelm Wachs

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs

Autor: Friedhelm Wachs

Die Originalausgabe erschien 2018 im

Verlag: Metropolis Medien Verlags GmbH, Leipzig

ISBN: 978-3-7479-0188-5

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.

Dzimumu neitrāls.

Gandrīz visas sarunas ir slikti sagatavotas.

Šī grāmata nenorāda, kā uzvarēt sarunās.

Bet, ja esat izstrādājis, jums būs milzīga priekšrocība pār saviem sarunu partneriem.

Paņemiet savu laiku.

Tā ir jūsu priekšrocība.

Friedhelm Wachs



AŠ

4



MANO DERYBINIS PARTNERIS

18



ĪVERTINIMAS

32



KŪRĒJAI

34



MANO GALUTINĒ STRATEGIJA

37



KAS YRA MANO DERYBŪ PARTNERIS

39



PRIEŠ DERYBŪ DATA

54

AŠ



4



Ko es vēlos panākt ar šīm sarunām?



Kāds būtu man labākais, ideāls rezultāts?

5



Kāda ir šīs sarunas par mani naudas izteiksmē?



Vai man ir ietaupījumu vai papildu izmaksas?

6



Kāds būtu manis labākais rezultāts?



Kādi rezultāti ir nepieņemami?

7



Kāpēc tie nav pieņemami?



Kādi rezultāta komponenti man ir vissvarīgākie?

8



Kādi rezultāta komponenti man jāsasniedz?



Kādus rezultāta komponentus es gribu sasniegt?

9



Kādus apakš aspektus es varu atteikties?



Kuri ir vissvarīgākais saturs un nosacījumi?



Kāds ir man mazāk svarīgs saturs un nosacījumi?



Kādas alternatīvas man ir, ja mans vēlamais rezultāts nav realizēts?



Kā es varu uzlabot šīs alternatīvas?



Kādi labākie risinājumi ir iespējami ar citiem sarunu partneriem?

12



Kādu sarunu saturu es varētu atkārtoti apvienot vai pievienot?



Kāda būtu labākā alternatīva, lai tas būtu labākais sarunu rezultāts?

13



Kādi formāli šķēršļi man ir jānovērš?



Kāda ir šīs alternatīvas vērtība man?

14



Vai man ir ietaupījumu vai papildu izmaksas?



Ja ir iesaistīti finanšu aspekti, kas ir vislielākā summa, ko es varētu pieņemt?

15



Kādi ir tad pieņemamā summa
nosacījumi un saturs?



Kādi līguma noteikumi man nepatīk?

16



Vai ir iespēja nokļūt sarunu beigās?



Kādus aspektus man būtu viegli
pārtraukt sarunas?

17

MANO DERYBŲ PARTNERIS

18



Kādu rezultātu mans sarunu partneris
cer no šīm sarunām?



Kas tieši ir manam sarunu partnerim?

19



Kāda ir sarunu partnera vērtība?



Cik svarīgas ir citas saites?

20



Kuriem komponentiem būtu vislabākais rezultāts manam sarunu partnerim?



Kāds varētu būt otrais labākais rezultāts manam sarunu partnerim?

21



Kāds rezultāts viņam nav pieņemams?



Kāpēc viņam šis rezultāts nav pieņemams?



Kādi komponenti viņam ir vissvarīgākie?



Kādi rezultāta komponenti viņam ir jāasniedz?



Kādus rezultāta komponentus viņi vēlas sasniegt?



Kādus aspektus viņš var darīt bez?



Kādi līguma noteikumi viņam ir vissvarīgākie?



Kurš ir vissvarīgākais?



Kāda ir otrā sarunu puse ar mani?



Kādas trīs labākās alternatīvas man ir?



Kā viņš var uzlabot šīs alternatīvas?



Vai ir kādi citi sarunu partneri?



Vai mans sarunu partneris vēlas atkārtoti apvienot vai pievienot saturu un kādus?



Kāda būtu labāka alternatīva sākotnējam sarunu rezultātam?



Kā viņš varēja novērst šķēršļus ceļā?



Kādus vēlamos nosacījumus varētu pozitīvi ietekmēt labākā alternatīva?



Kādas citas vērtības vai intereses tām jāiekļauj?



Ja ir iesaistīti finanšu jautājumi, vai viņi varētu to pieņemt?

30



Kādi ir labā darījuma nosacījumi?



Vai pastāv risks, ka viņi varētu būt labāki, ja tiek pārtrauktas sarunas?



Kādi ir aspekti, kas ļautu viņam viegli pārtraukt sarunas?

31

ĪVERTINĪMAS

32



Ja vēlaties aprēķināt sarunu izmaksas:

- Cik ilgi sagatavošanās notiek?
- Cik ilgi sarunas notiek?
- Kāda ir iesaistīto stundu likme?
- Kādas citas izmaksas (prezentācija, ceļojumi, juristi) ir jāņem vērā?

33

KŪRĒJAI



34



Kāda ir mana sarunu partnera izvēles brīvība un atļauja?



Vai es zinu visus lēmumu pieņēmējus?

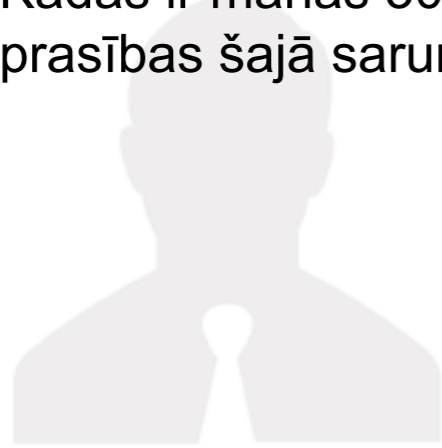


Vai jūs esat sarunu padomes robežas?

35



Kādas ir manas 30 svarīgākās prasības šajā sarunā?



Šo preparātu rezultāti, mans pirmais piedāvājums ir līdzīgs?



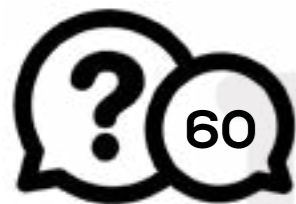
36

MANO GALUTINĒ STRATEGIJA



37

KAS YRA MANO DERYBŪ PARTNERIS



Kas ir mans pēdējais piedāvājums?



Kāda ir joma, kurā mani sarunu partneri pārklājas ar manām interesēm?



Kādu stāstu es varu pateikt?

38



39



Vai es sarunājos ar personu vai uzņēmumu?



Kāda cita persona ietekmē sarunu iznākumu?

40



Kā darbojas mans sarunu partneris?



Vai agrāk ir bijis kontakts ar manu sarunu partneri?

41



Kā mans sarunu partneris rīkojās?



Vai esmu kādreiz mēģinājis ar viņu vienoties?

42



Kā mans sarunu partneris rīkojās?



Kā rīkoties?

43



Kādus vispārējos biznesa mērķus
mans sarunu partneris vēlas sasniegt?



Kādus konkrētus mērķus viņš ir
publiski izvirzījis?

44



Kā viņi vēlas šos mērķus?



Kādi motīvi motivē manu sarunu
partneri?

45



Kādi ir mani sarunu partneri?



Ko es varu dot saviem sarunu partneriem?

46



Kāds ir mans sarunu partneris?



Kā man ir konkrēti jāiesniedz šis labums kā atalgojošs?

47



Kādu konkrēto valodu vajadzētu lietot?



Kādi atslēgvārdi ir svarīgi?

48



Kādas uzvedības un sarunu stratēģijas var atteikties?



Kas ir sarunu partneris?

49



Kāda ir viņa uzņēmuma vai ģimenes
vēsture?



Ko jūs esat darījis pēdējos piecos
gados?

50



Kādas ir atkarības? (Bankām,
uzņēmumiem, organizācijām,
personām)



Kāds ir finansiālais potenciāls?

51



Kāda struktūra ir organizācijai?



Kādu attēlu mans sarunu partneris vēlas radīt?

52



Kāda veida PR komunikācija tiek realizēta tirgū?



Vai ir ugunsgrēka pārvaldība?



Kādā vidē ir mūsu sarunu partneris?

53

PRIEŠ DERYBŪ DATA



54



Kā tiek veidota un konstruēta ēka, kurā notiek sarunas?



Kādās telpās notiek sarunas?



Vai ir sēdvietu sistēma?

55



Kā mēs vai mūsu sarunu partneri ieradīsies?



Kā es varu novērst laika spiedienu?



Kur es varu gulēt?

56



Vai man ir rezerves drēbes?



Vai man ir vēl viena tikšanās un kā to atlikt?



Kā atpūsties pirms sarunu datuma?

57

Kas jums ir pirms sarunu sākšanas?


Atbildiet uz tiem.

Un tagad: daudz panākumu jūsu sarunās.

58

Jūs varat sazināties ar Eiropas sarunu institūtu <http://e-n-i.eu/>

Friedhelm Wachs var sasniegt vietnē wachs@laxwachssebenius.com

A portrait of Friedhelm Wachs, a middle-aged man with thinning grey hair, wearing glasses and a dark suit jacket over a white shirt. He is looking directly at the camera with a slight smile. The background is dark and out of focus.

Friedhelm Wachs ir viens no pasaules vadošajiem sarunu ekspertiem, LaxWachsebenius partneris un Eiropas sarunu institūta prezidents.

Viņš sāka savu karjeru aukstā kara laikā un ar Ķīnu.

Šodien viņi konsultē globālos uzņēmumus, valdības un partijas izaicinošās sarunās.

Vispopulārākais autoram ir daudzas starptautiskas balvas par savu darbu.

ISBN: 978-3-7479-0188-5