



100 svarbiausių klausimų kiekvienai derybai

Friedhelm Wachs, Europos derybų instituto prezidentas

Litauische Erstausgabe

Titel: 100 svarbiausių klausimų kiekvienai derybai

© 2018 Friedhelm Wachs

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs
Autor: Friedhelm Wachs

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

ISBN: 978-3-7479-0187-8

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.

Visos šios knygos frazės yra lyčių neutralios.

Beveik visos derybos yra blogai parengtos. Ši knyga nesupranta, kaip laimėti derybas. Bet jei jūs rūpestingai dirbote su šiais klausimais, turėsite didžiulę pranašumą prieš savo derybas su partneriais. Neskubėk. Tai tavo pranašumas.

Friedhelm Wachs



MANI

4



MANS SARUNU PARTNERIS

18



PIEVIENTĀ VĒRTĪBA

32



LĒMUMU PIENĒMĒJS

34



MANA PĒDĒJĀ STRATĒGIJA

37



KURŠ IR MANS SARUNU PARTNERIS

39



PIRMS SARUNU DATUMA

54

MANI

4



Ką aš noriu pasiekti šiomis derybomis?



Koks būtų pats geriausias, geriausias rezultatas?

5



Kokią reikšmę šias derybas man
reiškia pinigai?



Ar turiu taupymo ar tolesnių išlaidų?

6



Koks būtų mano antras geriausias
rezultatas?



Kokie rezultatai yra nepriimtina?

7



Kodėl jie nėra priimtini?



Kokie rezultato komponentai yra man svarbiausi?

8



Kokių rezultatų sudedamųjų dalių turiu pasiekti?



Kokių rezultatų komponentų noriu pasiekti?

9



Kokius aspektus galiu atsisakyti?



Koks sutartinis turinys ir sąlygos yra svarbiausi?

10



Kokio sutartinio turinio ir sąlygų man yra mažiau svarbu?



Kokias alternatyvas turiu, jei mano pageidaujamas rezultatas nepasikartotų?

11



Kaip galiu patobulinti šias alternatyvas?



Kokie geresni sprendimai galimi su kitais derybų partneriais?

12



Kokių derybų turinio galėčiau neseniai rekombinuoti arba pridėti?



Kas turėtų būti kitoks apie geriausią alternatyvą, kad ji būtų geresnė arba lygi mano iš pradžių pageidaujama derybų rezultatui?

13



Kokias formalias kliūtis aš turiu pašalinti kelyje?



Kokia man alternatyva yra ši alternatyva?

14



Ar turiu taupymo ar tolesnių išlaidų?



Jei dalyvauja finansiniai aspektai, tai yra didžiausia ir mažiausi suma, kurią galėčiau priimti?

15



Kokios sąlygos ir sutartinis turinys gali pakeisti šį skaičių ir kiek yra priimtina suma?



Kokias sutarties sąlygas man nepatinka priimti?



Ar baigtis derybomis yra galimybė patekti į geresnę pradinę padėtį?



Kokiais aspektais būtų lengviau sustabdyti derybas?

MANS SARUNU PARTNERIS

18



Kokį rezultatą derybų partneris tikisi iš šių derybų?



Koks konkretus derybų partnerio nauda?

19



Kokią reikšmę deryboms esminiai dalykai yra mano derybininkui?



Kokie komponentai turės geriausio rezultato mano derybų partneriui?



Kaip svarbu deryboms ir rezultatams iš kitos pusės?



Koks mano derybinio partnerio antras geriausias rezultatas?



Koks rezultatas jam nebūtų priimtinas?



Kodėl šis rezultatas jam nepriimtinas?



Kokie komponentai yra jam svarbiausi?



Kokių rezultatų sudedamųjų dalių jis turi pasiekti?



Kokius rezultatų komponentus jis nori pasiekti?



Kokius aspektus jis gali neveikti?

24



Kokios sutarties sąlygos ir turinys jam yra svarbiausi?



Kokios sutarties sąlygos ir turinys jam yra mažiau svarbūs?

25



Kokia kita alternatyva turi derybas su manimi?



Kokios trys geriausios alternatyvos yra mano derybose dalyvaujantis partneris, jei jo pageidaujamas rezultatas neįvykdomas?



Kaip jis gali tobulinti šias alternatyvas?



Ar galimi geresni rezultatai su kitais derybų partneriais?



Ar mano derybinis partneris norėtų pakartotinai sujungti ar pridėti turinį ir kokius?



Koks turėtų būti kitoks apie geriausią alternatyvą, kad ji būtų geresnė ar lygi pirminiam derybų rezultatui?



Kaip jis galėjo pašalinti kliūtis kelyje?



Kokios pageidaujamos sąlygos galėjo teigiamai paveikti geriausią alternatyvą?



Kokias kitas vertybes ar interesus jis turi įtraukti?



Jei finansiniai klausimai yra susiję, kas būtų didžiausia ir mažiausia suma, kurią jis galėtų priimti?

30



Kokiomis sąlygomis ir sutarties turiniu galima pakeisti šį skaičių ir kiek tada yra priimtina suma?



Ar kyla pavojus, kad jis galėtų būti geresnis derybų nutraukimo metu?



Kokie yra aspektai, dėl kurių jam būtų lengviau nutraukti derybas?

31

PIEVIENTOTĀ VĒRTĪBA



32



Jei norite apskaičiuoti derybų išlaidas:

- Kiek laiko pasirengimas vyksta?
- Kiek laiko vyksta derybos?
- Kas yra mūsų dalyvių valandinis tarifas?
- Kokios kitos išlaidos (pristatymas, kelionės, advokatai) turi būti apsvarstyti?

33

LĒMUMU PIEŅĒMĒJS



34



Kokios pasirinkimo ir leidimo laisvės
mano derybininkas tikrai turi?



Ar aš žinau visus sprendimus
priimančius asmenis?



Ar derybų ribas nustato kolegija
(valdyba, derybų taryba, kiti)?

35

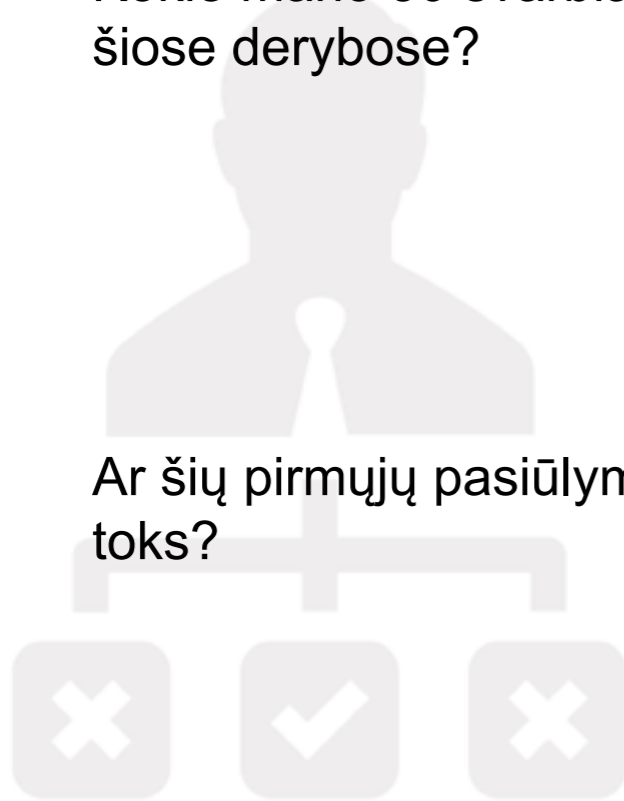


Kokie mano 30 svarbiausių reikalavimų šiose derybose?



Ar šių pirmųjų pasiūlymų rezultatas yra toks?

36



MANA PĖDĖJĀ STRATĖGIJA



37



Koks yra mano paskutinis pasiūlymas?



Kokioje srityje mano derybų partnerio interesai sutampa su mano interesais?



Ką pasakysiu, su kuo galiu pristatyti savo derybininkams geriausią rezultatą, ypač įsimintiną, malonų ir vertingą?

38

KURŠ IR MANS SARUNU PARTNERIS



39



Ar galiu derėtis su asmeniu ar įmone?



Kokie kiti asmenys ne tik mano derybininkams turi įtakos derybų rezultatams?

40



Kaip veikia mano derybinis partneris?



Ar praeityje buvo susisiepta su mano derybininke?

41



Kaip mano derybų partneris taip elgėsi?



Ar aš kada nors bandžiau derėtis su juo?

42



Kaip mano pokalbių partneris elgėsi tada?



Kaip mano derybinis partneris vadovauja vidinei organizacinei struktūrai ir sprendimų struktūrai?

43



Kokius bendrus verslo tikslus noriu pasiekti mano derybinis partneris?



Kokius konkrečius tikslus jis paskelbė viešai?

44



Kaip jis nori pasiekti šiuos tikslus?



Kokie motyvai motyvuoja mano derybinį partnerį?

45



Kokiomis temomis mano domėjimasis derybomis yra ypač įdomus?



Kokią naudą galiu suteikti mano derybininkui?

46



Kokia turėtų būti ši nauda, kad mano derybinis partneris atrodytų vertingas?



Kaip ir kam turiu konkrečiai pateikti šią naudą kaip naudingą?

47



Kokią konkrečią kalbą turėčiau naudoti, kad galėtume inkaruoti su mūsų derybų partneriu?



Kokie yra svarbūs raktiniai žodžiai?

48



Kokie elgesio ir pokalbio strategijos gali atsirasti?



Kokia yra mano derybų partnerio tikrovė?

49



Kokia yra jo įmonės ar šeimos istorija?



Kas buvo svarbiausi įvykiai per pastaruosius penkerius metus?

50



Kokios priklausomybės egzistuoja?
(Bankams, įmonėms, organizacijoms,
asmenims)



Kokio finansinio potencialo egzistuoja?

51



Kokią struktūrą turi organizacija?



Kokį vaizdą mano derybinis partneris nori sukurti?

52



Kokio pobūdžio viešųjų ryšių jis įgyvendina rinkoje?



Ar yra gaisro gesinimo sistema?



Kokioje aplinkoje įsteigtas mūsų derybų partneris?

53

PIRMS SARUNU DATUMA



54



Kaip pastatas suprojektuotas ir
pastatytas, kuriame vyksta derybos?



Kokiose patalpose vyksta derybos?



Ar yra sėdimoji vieta?

55



Kaip mes ar mūsų derybų partneriai atvyks?



Kaip išvengti laiko spaudimo?



Jei derybos užtrunka daug ilgiau, kur aš mieguosi?

56



Ar turiu atsargų drabužius su manimi?



Ar turiu kitą paskyrimą ir kaip jį atidėti?




Kaip atsipalaiduoti prieš derybų datą?

57

**Kokius klausimus turite prieš
pradedant derybas?**

Atsakyk šiuos.

Ir dabar: daug sėkmės derybose.

A portrait of Friedhelmas 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.

Friedhelmas Wachs yra vienas iš pirmaujančių pasaulio derybų ekspertų, „LaxWachsSebenius“ partneris ir Europos derybų instituto prezidentas. Jis pradėjo savo karjerą per politines derybas šaltojo karo metu ir su Kinija. Šiandien jis konsultuoja pasaulines kompanijas, vyriausybes ir partijas ginčytinose derybose. Bestseleris už savo darbą gavo daugybę tarptautinių apdovanojimų.

ISBN: 978-3-7479-0187-8