



# Déi 100 wichtigst Froe fir all Verhandlungen

vum Friedhelm Wachs, President, European Negotiation Institute

Litauische Erstausgabe

Titel: **Dėi 100 wichtigst Froe fir all Verhandlungen**

© 2018 **Friedhelm Wachs**

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs  
Autor: Friedhelm Wachs

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

**ISBN: 978-3-7479-0189-2**

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.

All d'Sätze vun dësem Buch sinn geschlechtsspezifesch neutral.

**Bal all Verhandlungen sinn schlecht preparéiert. Dëst Buch mengt lech net, wéi Dir Verhandlungen gewënnt. Awer wann Dir mat dëse Froen suergfälst aarbecht hutt, da sidd Dir e iwverflüchte Virdeel iwver Är Verhandlungspartner. Huel der Zäit. Et ass Äre Virdeel.**

**Friedhelm Wachs**



**MECH**

**4**



**MÄIN VERHANDLUNGS-  
PARTNER**

**18**



**WÄERT  
OFGESCHNIDDEN**

**32**



**ENTSCHEEDUNGS-  
PROZESS**

**34**



**MENG LESCHT  
STRATEGIE**

**37**



**WIEN ASS MENG  
VERHANDLUNGS-  
PARTNER**

**39**



**VIRUM  
VERHANDLUNGS-  
DATUM**

**54**

# MECH

4



Wat wëll ech mat dëser Verhandlung maachen?



Wat wär dat beschtméiglechst, perfekt Resultat fir mech?

5



Wat huet dat Verhandlungsprozess fir mech am Geld?



Muss ech Spuerpläng oder Foltrekäschten?

6



Wat wär dat zweet Bescht Resultat fir mech?



A wat Resultater sinn net inakzeptabel?

7



Firwat sinn se net akzeptabel?



Wéi eng Komponente vum Resultat muss ech maachen?



Wéi eng Komponente vum Resultat si mir am meeschte wichteg?



Wéi eng Komponente vum Resultat wëll ech maachen?



Wéi eng Ënner-Aspekter hunn ech opzeginn?



Wéi kontraktuell Inhalter a Konditioune sinn am wichtegsten?

10



Wéi kontraktuell Inhalter a Konditioune sinn manner wichtig fir mech?



Wat fir eng Alternativen hunn ech, wann ech wëll den gewünschten Resultat net materialiséieren?

11



Wéi kann ech dës Alternativen verbessern?



Wat fir eng besser Léisunge sinn mat anere Verhandlungspartneren?

12



Wat fir eng Verhandlungsgewiicht kéint ech nei oder neuste recombineieren?



Wat hätt misse differéieren iwwert eng optimale Alternativ, sou datt et besser oder gläich wéi meng ursprénglech gewollte Verhandlungsergebnis war?

13



Wat fir eng formell Hürden muss ech entlooss?



Wat ass de Wäert vun dëser Alternativ fir mech?

14



Muss ech Spuerpläng oder Foltrekäschten?



Wann finanziell Aspekter involvéiert sinn, wat ass den héchsten an dee klengt Betrag deen ech akzeptéiere kann?

15





Wéi enge Konditiounen a  
kontraktuell Inhalt kann d'Zuel  
äntweren an wéi grouss ass  
d'akzeptabel Zomm dann?



Wéi kontraktuell Begrëffer hun ech net  
gär akzeptéieren?



Gëtt et eng Chance fir eng besser  
Startplaz ze kréien andeems  
d'Verhandlung endlech geschitt?



Wéi eng Aspekter géif et einfach  
maachen fir mech d'Verhandlung ze  
stoppen

# MÄIN VERHANDLUNGS- PARTNER



18



Wat ass d'Resultat, datt mäi  
Verhandlungspartner hoffentlech aus  
dësem Verhandlungsprozess?



Wat ass genee de Virdeel fir meng  
Verhandlungspartner?

19



Wat ass d'Verhandlung wesentlech fir  
meng Verhandlungspartner?



Wéi wichteg sinn d'Verhandlungen an  
d'Resultater vun der anerer Säit?



Wéi eng Komponente hätt e  
beschtméiglech Resultat fir meng  
Verhandlungspartner?



Wat kéint de zweet-bescht Resultat fir  
mäi Verhandlungspartner sinn?



Wéi kënnt Dir e Resultat net  
akzeptabel maachen?



Firwat ass dësen Resultat net  
zougänglech?



Wéi eng Komponente si wichteg fir  
hien?



A wéi enge Komponente vum Resultat  
muss hien maachen?



Wéi eng Komponente vum Resultat  
liwwert hien erreechen?



Wéi eng Aspekter kann hien ouni  
maachen?



Wéi kontraktuell Termen an Inhalt sinn  
am meeschte wichteg?



Wéi kontraktuell Termen an Inhalt sinn  
manner wichteg fir hien?



Wat alternativ huet d'aner Säit mat de  
Gespréicher mat mir?



Wéi dräi bestëmmten Alternativen huet  
meng Verhandlungspartner hunn wann  
säi Wënsch Resultat net  
materialiséiert?



Wéi kann hien dës Alternativen  
verbesseren?



Ginn et besser Resultater bei anere  
Verhandlungspartneren?



Hätt meng Verhandlungspartner Wollef ze verbannen oder Inhalt ze adden an a wéi eng?



Wat wäert misse differend sinn iwwert déi bescht Alternativ, fir datt et besser ass oder net wéi déi originell verhandelt Resultat?



Wéi konnt hien d'Hindernisser entlooss?



A wéi enger gewüschten Zäit konnt d'Bescht Alternativ positiv beaflosse?



Wat fir eng aner Wäerter oder Interessen muss hien opmaachen?



Wann d'finanziell Froen involvéiert sinn, wat wär déi héichst a klengst Hallefzäit hätt hien akzeptéieren?



Wéi eng Conditione a Kontraktinhalte kënnen dës Nummer änneren an wéi grouss ass d'akzeptabel Zomm dann?



Gitt et e Risiko datt hien besser besser kann sinn, andeems Dir Verhandlungen geläscht?

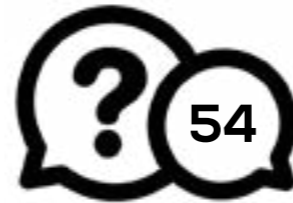


Wat sinn d'Aspekter, déi et einfach wäeren fir hien fir Verhand



# WÄERT OFGESCHNIDDEN

32



Wann Dir d'Käschte vun der Verhandlung berechnen wëllt:

- Wéi laang mengt d'Virbereedung?
- Wéi laang ass d'Verhandlungsmuecht?
- Wat ass d'Stonn vun den Leit déi eis Säit betrëfft?
- Wat fir eng aner Käschten (Presentatioun, Rees, Affekot) sinn?

33

# ENTSCHEE- DUNGSPROZESS



34



Wéi eng fräi Wiel an Autorisatioun huet  
mäi Verhandlungspartner wierklech?



Weess ech all  
Entscheidungsprozesser?



Sinn d'Limiten vum  
Verhandlungsprozess vun  
engem Panneau (Bord,  
Verhandlungsplaat, anerer) fest?

35

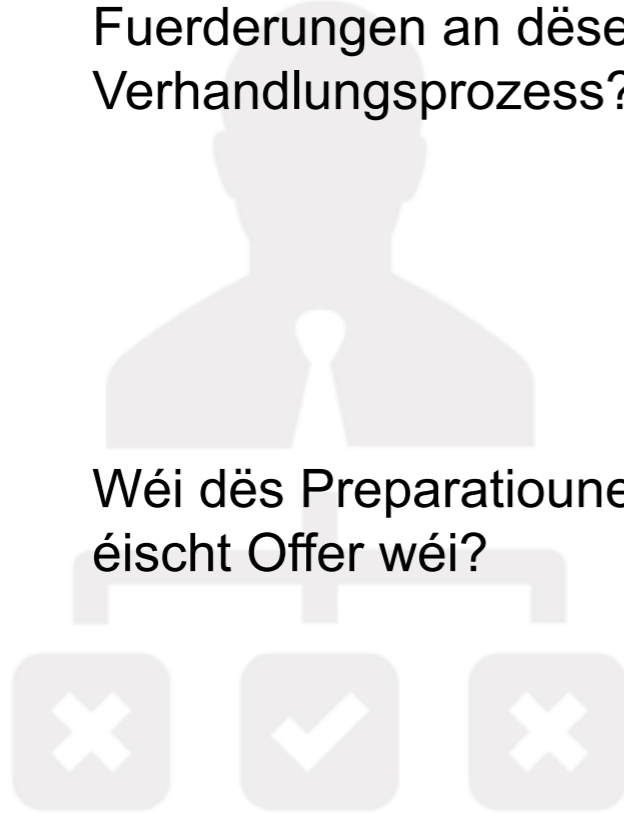


Wat sinn meng 30 wichtigst  
Fuerderungen an dësem  
Verhandlungsprozess?



Wéi dës Preparatiounen ass meng  
éischt Offer wéi?

36



# MENG LESCHT STRATEGIE



37



Wat ass meng lescht Offer?



A wéi engem Zousel passen  
d'Interessen vu menger  
Verhandlungspartnerschaft mat  
mengen Interessen?



Wat fir eng Geschicht erzielen ech,  
mat deenen ech mat mengem Ver-  
handlungspartner mein beschten  
Resultat virun allem onvergiesslech,  
sympathesch an wertvoll sinn?

38

# WIEN ASS MENG VERHANDLUNGS- PARTNER



39



Verhandelen ech mat enger Persoun  
oder enger Entreprise?



Wéi eng aner Leit hunn en Afloss op  
d'Resultat vun de Verhandlungen  
niewent mengem  
Verhandlungspartner?

40



Wéi funktionnéiert mäi  
Verhandlungspartner?



Hutt Dir e Kontakt mat menger  
Verhandlungspartnerschaft gemaach  
an der Vergaangenheet?

41



Wéi huet meng Verhandlungspartner  
sech dann verhalten?



Hunn ech je probéiert mat him ze  
verhandelen?

42



Wéi huet meng Verhandlungspartner  
sech dann verhalten?



Wéi ass d'intern Organisatioun  
Struktur an Entscheidungsstruktur déi  
duerch mäi Verhandlungspartner  
getrieben gëtt?

43



Wat fir eng allgemeng Geschäftsziel  
meng Verhandlungspartner wëllen  
erreechen?



Wéi eng konkret Ziler huet hien  
publizéiert?

44



Wéi wëllt hien dës Ziler erreechen?



Wéi eng Motivatioun meng  
Verhandlungspartner motivéieren?

45



Wéi eng Suen ass meng  
Verhandlungspartner besonnesch  
interesséiert?



Wat fir Virdeeler kann ech meng  
Verhandlungspartnerschaft ubidden?

46



Wat muss dëse Beneficer aussoen  
fir datt et meng Verhandlungspartner  
sinn?



Wéi a wéivill muss ech dëse Benefice  
konkret als belounst presentéieren?

47





Wéi eng Sprooch muss ech sou  
benotzen fir datt mir mat eisem  
Verhandlungspartner eng Verankerung  
verankert sinn?



Wéi eng Schlësselwieder wichteg  
sinn?

48



Wéieng Behuelen a  
Gespréichstrategien hu sech  
erausfonnt?



Wat ass d'Realitéit vu mengem  
Verhandlungspartner?

49



Wat ass d'Geschicht vu senger Firma oder Famill?



Wat sinn déi wichtegst Evenementer an de leschten fënnef Joer?

50



Wéi eng Abhängegkeet? (Fir Banken, Firmen, Organisationen, Persounen)



Wéi finanziell Potenzial existéiert?

51



Wéi eng Struktur huet  
d'Organisatioun?



Wéi eng Biller géif ech meng  
Verhandlungspartner wëllen  
generéieren?

52



Wéi eng PR-Kommunikatioun huet  
hien am Maart implementéiert?



Ass et e Feierverwaltung?



A wéi enger Ëmwelt ass eis  
Verhandlungspartner agefouert?

53

# VIRUM VERHANDLUNGS- DATUM



54



Wéi ass de Gebai entworf a gebaut, an deem d'Verhandlunge stattfannen?



A wéi enge gouf d'Verhandlunge statt?



Ass et eng Sëtzerarrangement?

55



Wéi wäerte mir oder eis  
Verhandlungspartnere kommen?



Wéi kann ech Zäitprävent  
verhënneren?



Wann d'Verhandlung vill méi  
laang daucht, wou schlofen ech?

56



Fannt Dir Ersatzkleeder mat mir?



Hunn ech eng aner Rendezvous an  
wéi kann ech et maachen?



Wéi fille mech elo e Relax virum  
Verhandlungsdatum?

57

**Wat fir eng Froen hutt Dir  
ier d'Verhandlunge fänkt un?**


**Äntwert dës.**

**An elo: vill Succès an Ärer Verhandlung.**

**58**

Dir kënnt de European Negotiation Institute bei <http://e-n-i.eu.eu>

Friedhelm Wachs kënnt bei [wachs@laxwachssebenius.com](mailto:wachs@laxwachssebenius.com) erreicht ginn

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 Wachs ass eent vun de weltgréisste  
Verhandlungsexperten, Partner vum  
LaxWachsSebenius a President vum  
Europäesche Verhandlungsinstitut. Hien huet  
seng Karrière mat politesche Verhandlungen  
ugefaangen am Kale Krich a China. Hien huet  
seng Karrière mat politesche Verhandlungen  
ugefaangen am Kale Krich a China. De  
Bestseller Autor huet vill international  
Auszeechnungen fir seng Aarbecht kritt.

**ISBN: 978-3-7479-0189-2**