



**Penulis terlaris telah menerima
banyak anugerah antarabangsa
untuk karyanya.**

oleh Friedhelm Wachs, Presiden, Institut Perundingan Eropah

Malaiische Erstausgabe

Titel: Penulis terlaris telah menerima banyak anugerah antarabangsa untuk karyanya.

© 2018 Friedhelm Wachs

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs
Autor: Friedhelm Wachs

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

ISBN: 978-3-7479-0192-2

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.

Semua frasa dalam buku ini adalah jantina neutral.

Hampir semua rundingan dibuat dengan teruk. Buku ini tidak memberitahu anda bagaimana untuk memenangi rundingan. Tetapi jika anda telah bekerja melalui soalan-soalan ini dengan berhati-hati, anda akan mempunyai kelebihan yang luar biasa berbanding rakan rundingan anda. Ambil masa anda. Ia adalah kelebihan ANDA.

Friedhelm Wachs



SAYA

4



RAKAN RUNDINGAN
SAYA

18



NILAI TAMBAH

32



PEMBUAT KEPUTUSAN

34



STRATEGI TERAKHIR
SAYA

37



YANG MERUPAKAN
RAKAN RUNDINGAN
SAYA

39



SEBELUM TARIKH
RUNDINGAN

54

SAYA

4



Apakah yang saya ingin capai dengan perundingan ini?



Yang mana akan menjadi hasil yang terbaik dan sempurna bagi saya?

5



Apakah nilai yang dimiliki oleh perundingan saya untuk wang?



Yang mana akan menjadi hasil terbaik kedua bagi saya?



Adakah saya mempunyai simpanan atau kos susulan?



Keputusan mana yang tidak boleh diterima?



Kenapa mereka tidak boleh diterima?



Komponen mana yang paling penting bagi saya?

8



Komponen mana yang perlu saya capai?



Komponen mana yang manakah yang ingin saya capai?

9



Mana-mana aspek yang boleh saya batalkan?



Kandungan dan syarat kontraktual yang paling penting?



Kandungan dan syarat kontraktual yang kurang penting bagi saya?



Apakah alternatif yang saya ada jika hasil yang saya inginkan tidak berlaku?



Bagaimana saya boleh memperbaiki alternatif ini?



Apakah penyelesaian yang lebih baik dengan rakan rundingan lain?

12



Apakah kandungan perundingan yang boleh saya rekombinasikan semula atau tambah?



Apa yang perlu berbeza mengenai alternatif yang terbaik, supaya lebih baik atau sama dengan hasil yang dirundingkan pada asalnya?

13



Apakah halangan-halangan formal yang perlu saya hapuskan di sepanjang jalan?



Apakah nilai alternatif ini untuk saya?



Adakah saya mempunyai simpanan atau kos susulan?



Jika aspek kewangan terlibat, yang paling tinggi dan paling rendah yang boleh saya terima?



Keadaan dan kandungan kontrak mana yang boleh mengubah nombor ini dan berapa besar jumlah yang boleh diterima itu?



Istilah kontraktual yang saya tidak mahu terima?



Adakah peluang untuk mendapatkan kedudukan permulaan yang lebih baik dengan menamatkan rundingan?



Apakah aspek yang akan memudahkan saya untuk menghentikan rundingan?

RAKAN RUNDINGAN SAYA



18



Apakah keputusan yang diharapkan oleh rakan rundingan saya dari rundingan ini?



Apakah sebenarnya manfaat untuk rakan rundingan saya?

19



Apakah nilai negosiasi yang penting untuk rakan rundingan saya?



Seberapa penting perundingan dan hasil untuk pihak lain?



Komponen manakah yang akan mempunyai hasil terbaik untuk rakan rundingan saya?



Apa yang boleh menjadi hasil kedua terbaik bagi rakan rundingan saya?



Hasilnya tidak akan diterima
olehnya?



Kenapa keputusan ini tidak dapat
diterima olehnya?



Komponen mana yang paling penting
baginya?



Komponen mana yang perlu
dicapai?



Komponen-komponen yang mana keputusannya yang ingin dicapai?



Aspek-aspek mana yang boleh dia lakukan tanpa?



Istilah dan kandungan kontraktual yang paling penting baginya?



Istilah dan kandungan kontrak mana yang kurang penting kepadanya?



Apakah alternatif yang ada pihak lain untuk mengadakan perbincangan dengan saya?



Yang mana tiga alternatif yang terbaik adalah rakan rundingan saya jika keputusan yang diinginkannya tidak berlaku?



Bagaimanakah dia dapat memperbaiki alternatif ini?



Adakah mungkin hasil yang lebih baik dengan rakan rundingan lain?



Bolehkah rakan rundingan saya ingin menggabungkan semula atau menambah kandungan dan yang mana?



Apa yang perlu berbeza mengenai alternatif terbaik supaya ia lebih baik daripada atau sama dengan hasil asal yang dirundingkan?



Bagaimanakah dia dapat menghapuskan halangan di sepanjang jalan?



Keadaan yang diinginkan boleh memberi kesan positif kepada alternatif terbaik?



Apakah nilai atau kepentingan lain yang perlu dia sertakan?



Jika isu kewangan terlibat, yang mana akan menjadi jumlah tertinggi dan paling rendah yang boleh diterima?



Keadaan dan kandungan kontrak mana yang boleh mengubah nombor ini dan berapa besar jumlahnya yang boleh diterima?



Adakah terdapat risiko bahawa dia boleh menjadi lebih baik dengan memecahkan rundingan?



Apakah aspek-aspek yang akan memudahkannya untuk memecahkan rundingan?

NILAI TAMBAH

32



Jika anda ingin mengira kos rundingan itu:

- Berapa lama penyediaan?
- Berapa lamakah perundingan mengambil?
- Apakah kadar jam setiap orang yang terlibat di pihak kami?
- Apa kos lain (persembahan, perjalanan, peguam) yang perlu dipertimbangkan?

33

PEMBUAT KEPUTUSAN



34



Apa kebebasan pilihan dan kebenaran yang benar-benar mempunyai rakan rundingan saya?



Adakah saya tahu semua pembuat keputusan?



Adakah batasan rundingan ditentukan oleh panel (lembaga, lembaga perundingan, yang lain)?

35



Apakah 30 permintaan saya paling penting dalam rundingan ini?



Dalam persiapan ini, tawaran pertama saya seperti?



36

STRATEGI TERAKHIR SAYA



37



Apakah tawaran terakhir saya?



Di kawasan apa kepentingan kepentingan rakan rundingan saya bertindih dengan minat saya?



Kisah apa yang saya katakan, yang boleh saya sampaikan kepada rakan rundingan saya hasil terbaik saya, terutamanya yang dapat diingati, disukai dan berharga?

38

YANG MERUPAKAN RAKAN RUNDINGAN SAYA



39



Adakah saya berunding dengan seseorang atau syarikat?



Yang mana orang lain mempunyai pengaruh terhadap hasil rundingan selain daripada rakan rundingan saya?



Bagaimanakah rakan negosiasi saya bekerja?



Adakah terdapat hubungan dengan rakan rundingan saya pada masa lalu?



Bagaimanakah rakan negosiasi saya berkelakuan demikian?



Pernah saya cuba berunding dengannya?

42



Bagaimanakah rakan negosiasi saya berkelakuan demikian?



Bagaimanakah struktur organisasi dan struktur keputusan dalaman didorong oleh rakan rundingan saya?

43



Apakah matlamat perniagaan umum
apa yang hendak dicapai oleh rakan
rundingan saya?



Apakah matlamat konkrit yang dia
tetapkan secara terbuka?



Bagaimanakah dia mahu mencapai
matlamat ini?



Motif mana yang mendorong
motivasi rakan rundingan saya?



Pada topik mana yang menjadi minat saya berminat?



Apakah manfaat yang boleh saya berikan kepada rakan rundingan saya?

46



Apakah faedah ini kelihatan seperti ini supaya kelihatan berbaloi kepada rakan rundingan saya?



Bagaimana dan kepada siapa saya perlu menyampaikan manfaat ini sebagai ganjaran?

47



Bahasa manakah yang patut saya gunakan supaya kita dapat berlabuh dengan rakan rundingan kami?



Kata kunci apa yang penting?

48



Tingkah laku dan strategi perbualan mana yang boleh menemui penolakan?



Apakah realiti rakan rundingan saya?

49



Apakah sejarah syarikat atau keluarganya?



Apakah peristiwa yang paling penting dalam lima tahun kebelakangan?



Apakah kebergantungan apa yang ada? (Untuk bank, syarikat, organisasi, orang)



Apakah potensi kewangan yang wujud?



Apakah struktur organisasi yang ada?



Imej yang manakah akan menjadi rakan rundingan saya untuk menjana?

52



Apakah komunikasi PR yang dilakukan di pasaran?



Adakah pengurusan kebakaran ada?



Di mana persekitaran adalah rakan rundingan kami ditubuhkan?

53

SEBELUM TARIKH RUNDINGAN



54



Bagaimanakah bangunan itu direka dan dibina di mana rundingan berlaku?



Dalam apa premis apakah rundingan itu berlaku?



Adakah terdapat susunan tempat duduk?

55



Bagaimanakah kita, atau rakan rundingan kita, tiba?



Bagaimana saya menghalang tekanan masa?



Jika rundingan mengambil masa yang lebih lama, di manakah saya tidur?

56



Adakah saya mempunyai pakaian ganti dengan saya?



Adakah saya mempunyai temujanji lain dan bagaimana saya menanggungkannya?



Bagaimana saya boleh berehat sebelum tarikh rundingan?

57

**Apakah soalan yang anda ada
sebelum rundingan bermula?**

Jawab ini.

**Dan kini: banyak kejayaan
dalam rundingan anda.**

Friedhelm Wachs adalah salah seorang ahli runding terkemuka di dunia, rakan kongsi LaxWachsSebenius dan presiden Institut Perundingan Eropah. Beliau memulakan kerjayanya dengan rundingan politik semasa Perang Dingin dan dengan China. Hari ini, beliau menasihati syarikat-syarikat global, kerajaan dan pihak-pihak dalam rundingan yang mencabar. Penulis terlaris telah menerima banyak anugerah antarabangsa untuk karyanya.

ISBN: 978-3-7479-0192-2

