



प्रत्येक वाटाघाटीसाठी 100 सर्वात महत्त्वाचे
प्रश्न

फ्रिडेलम वाक्स, अध्यक्ष, युरोपियन नेगोशिएशन इन्स्टिट्यूट

Marathi Erstausgabe

Titel: प्रत्येक वाटाघाटीसाठी 100 सर्वात महत्त्वाचे प्रश्न

© 2018 Friedhelm Wachs

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs

Autor: Friedhelm Wachs

Die Originalausgabe erschien 2018 im

Verlag: Metropolis Medien Verlags GmbH, Leipzig

ISBN: 978-3-7479-0206-6

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.

या पुस्तकातील सर्व वाक्ये लिंग तटस्थ आहेत.

जवळजवळ सर्व वाटाघाटी वाईट प्रकारे तयार आहेत. वाटाघाटी जिंकणे कसे हे पुस्तक आपल्याला सांगत नाही. परंतु आपण या प्रश्नांद्वारे सावधगिरीने काम केले असल्यास, आपल्या वाटाघाटी करणार्या भागीदारांवरील आपला मोठा फायदा होईल. आपला वेळ घ्या. हा तुमचा फायदा आहे. फ्रेडहेल्म वाक्स



मी

4



माझा वाटाघाटी भागीदार

18



कौतुक

32



निर्मात्यांना

34



माझी अंतिम रणनीती

37



माझा वाटाघाटी भागीदार कोण आहे

39



वाटाघाटी तारीख आधी

54

मी



4



या वाटाघाटीसह मला काय प्राप्त करायचे आहे?



माझ्यासाठी सर्वात चांगले, परिपूर्ण परिणाम कोणते असेल?

5



पैशांमध्ये माझ्यासाठी हा काय फरक आहे?



माझ्याकडे बचत किंवा पाठपुरावा खर्च आहे का?

6



माझ्यासाठी दुसरा सर्वोत्तम परिणाम कोणता असेल?



कोणते परिणाम अस्वीकार्य आहेत?

7



ते स्वीकार्य का नाहीत?



परिणामांचे कोणते घटक माझ्यासाठी सर्वात महत्वाचे आहेत?

8



मला कोणते परिणाम साध्य करावे लागतात?



मला कोणते परिणाम प्राप्त करायचे आहेत?

9



मी कोणत्या उप-घटक सोडू शकतो?

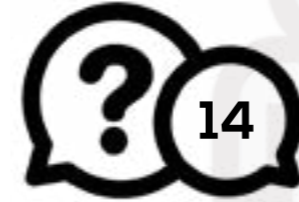


कोणत्या करार सामग्री आणि अटी सर्वात महत्वाचे आहेत?

10



माझ्यासाठी कोण करार आणि अटी कमी महत्वाच्या आहेत?



माझ्या इच्छित परिणामाची पूर्तता होत नसल्यास माझ्याकडे कोणते पर्याय आहेत?

11



मी या पर्यायांमध्ये सुधारणा कशी करू शकतो?



इतर वाटाघाटी करणार्या भागीदारांबरोबर कोणते चांगले उपाय शक्य आहेत?

12



मी नवीन वार्तालाप कोणत्या वार्तालाप साकार करू शकतो?



सर्वोत्तम पर्यायाबद्दल काय वेगळे असावे, जेणेकरून ते माझ्या मूळ इच्छित वार्तालाप परिणामांपेक्षा चांगले किंवा समान असेल?

13



मला मार्गावरून दूर करण्याचे कोणते औपचारिक
अडथळे आहेत?



माझ्यासाठी या पर्यायाचे मूल्य काय आहे?

14



माझ्याकडे बचत किंवा पाठपुरावा खर्च आहे का?



जर आर्थिक बाबींचा समावेश असेल तर मी
सर्वात जास्त आणि सर्वात कमी रक्कम मी
स्वीकारू शकेन?

15



कोणत्या अटी आणि करार सामग्री या नंबरमध्ये बदलू शकतात आणि त्यानंतर स्वीकार्य रक्कम किती मोठी आहे?



मला कोणत्या करारनाम्यांचा स्वीकार करण्यास आवडत नाही?



वार्तालाप संपवून चांगली सुरुवात होण्याची शक्यता आहे का?



वाटाघाटी थांबवणे माझ्यासाठी कोणते पैलू सोपे करेल?

माझ्या वाटाघाटी भागीदार



18



माझ्या वाटाघाटी करणार्या भागीदाराने या चर्चेतून काय परिणाम अपेक्षित आहे?



माझ्या वाटाघाटी करणार्या भागीदारासाठी नक्की काय फायदा आहे?

19



माझ्या वाटाघाटी करणार्या भागीदारासाठी वाटाघाटीचे वास्तव्य किती मूल्यवान आहे?



माझ्या वाटाघाटी करणार्या भागीदारासाठी कोणते घटक सर्वोत्कृष्ट संभाव्य परिणाम होतील?



इतर बाजूने वाटाघाटी आणि परिणाम किती महत्त्वाचे आहेत?



माझ्या वाटाघाटी करणार्या भागीदाराचा दुसरा सर्वोत्तम परिणाम काय असू शकतो?



त्याचा परिणाम कोणाला मान्य होणार नाही?



हे परिणाम त्याला न स्वीकारण्यासारखे का आहे?



त्याच्यासाठी कोणते घटक सर्वात महत्वाचे आहेत?



परिणामाचे कोणते घटक त्याला प्राप्त करावे लागतात?



परिणामाचे कोणते घटक त्याला प्राप्त करायचे आहेत?



तो कोणत्या गोष्टी करू शकतो?



कोणत्या करारपद्धती आणि सामग्री त्याच्यासाठी सर्वात महत्वाची आहेत?



कोणकोणते करार व अटी त्यांच्यासाठी कमी महत्त्वाच्या आहेत?



माझ्या बाजूने दुसरी बाजू कोणती आहे?



माझ्या वार्तालाप भागीदाराला त्याच्या इच्छेनुसार परिणाम मिळत नसल्यास कोणते तीन सर्वोत्तम पर्याय आहेत?



या पर्यायांमध्ये तो कसा सुधारणा करू शकतो?



इतर वाटाघाटी करणार्या भागीदारांसह चांगले परिणाम आहेत काय?



माझा वाटाघाटी करणार्या भागीदाराने पुन्हा एकत्र करणे किंवा सामग्री जोडणे आणि कोणते?



सर्वोत्तम पर्यायांबद्दल भिन्न असणे आवश्यक आहे जेणेकरून मूळ वार्तालाप निष्कर्षपेक्षा चांगले किंवा समान असेल?



तो मार्गावर अडथळे कसा काढू शकतो?



कोणती वांछित परिस्थिती अतिरिक्त सकारात्मक पर्यायावर सकारात्मक परिणाम देऊ शकते?



त्याला इतर कोणती मूल्ये किंवा रूची समाविष्ट करण्याची गरज आहे?



जर आर्थिक अडचणींचा समावेश असेल तर तो सर्वात जास्त आणि सर्वात कमी रक्कम स्वीकारू शकेल?

30



कोणत्या अटी आणि करार सामग्री या नंबरमध्ये बदलू शकतात आणि त्यानंतर स्वीकार्य रक्कम किती मोठी आहे?



वार्तालाप बंद करून तो चांगला होऊ शकतो का?



वाटाघाटी तोडणे त्यांच्यासाठी सोपे कसे होईल?

31

कौतुक



32

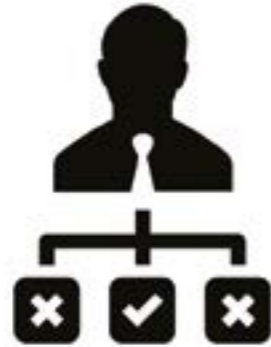


जर आपण वाटाघाटीच्या खर्चाची गणना करायची असेल तर:

- अ. तयारी किती वेळ घेते?
- बी. वाटाघाटी किती वेळ घेते?
- सी. आमच्या बाजूने सहभागी झालेल्यांचे तास दर काय आहे?
- डी. इतर कोणते खर्च (प्रेझेंटेशन, प्रवासी, वकील) विचारात घेतले जातात?

33

निर्मात्यांना



34



माझ्या वाटाघाटी करणार्या भागीदाराकडे खरोखर निवड आणि अधिकृतता कोणती स्वातंत्र्य आहे?



मी सर्व निर्णय घेणाऱ्यांना ओळखतो का?



पॅनेल (बोर्ड, वार्ता बोर्ड, इतर) यांनी ठरवलेल्या वाटाघाटीची मर्यादा आहेत का?

35

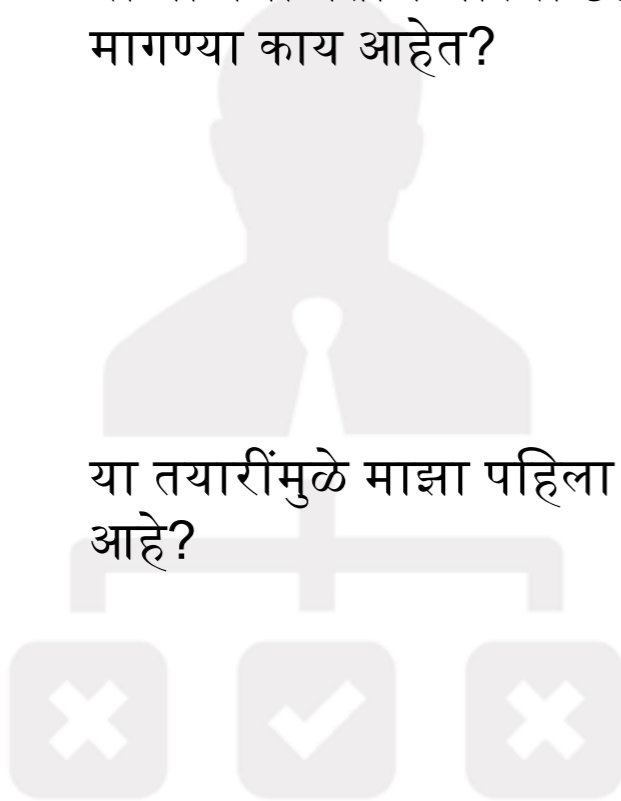


या वाटाघाटीतील माझ्या 30 सर्वात महत्वाच्या
मागण्या काय आहेत?



या तयारींमुळे माझा पहिला प्रस्ताव कशासारखा
आहे?

36



माझी अंतिम रणनीती



37



माझी शेवटची ऑफर काय आहे?



माझ्या वाटाघाटी करणार्या भागीदाराच्या स्वारस्ये कोणत्या क्षेत्रात माझ्या स्वारस्यांशी संबंधित आहेत?



मी कोणती गोष्ट सांगू शकेन, ज्यात मी माझ्या वाटाघाटी करणार्या भागीदाराला सादर करू शकेन सर्वोत्तम परिणाम विशेषतः संस्मरणीय, आवडण्यायोग्य आणि मौल्यवान?

माझा वाटाघाटी भागीदार कोण आहे





मी एखाद्या व्यक्तीबरोबर किंवा कंपनीशी वाटाघाटी करतो का?



माझ्या वाटाघाटी करणार्या भागीदाराव्यतिरिक्त वाटाघाटीच्या परिणामावर इतर कोणाचाही प्रभाव पडतो?



माझा वाटाघाटी करणार्या भागीदाराने कसे कार्य केले?



भूतकाळात माझ्या वाटाघाटी करणार्या भागीदाराशी काही संपर्क आहे का?



माझ्या वाटाघाटी करणार्या पार्टनरने नंतर कसे वागले?



मी कधी त्याच्याशी वाटाघाटी करण्याचा प्रयत्न केला आहे का?

42



माझा वाटाघाटी करणारा पार्टनर नंतर कसे वागले?



माझ्या वाटाघाटी करणार्या भागीदाराद्वारे अंतर्गत अंतर्गत संस्थात्मक संरचना आणि निर्णय संरचना कशी चालविली जाते?

43



माझ्या वाटाघाटी करणार्या भागीदाराने कोणती सामान्य व्यवसाय उद्दीष्टे साध्य करायची आहेत?

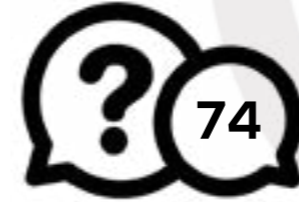


त्याने कोणते ठोस लक्ष्य जाहीर केले आहे?

44



हे लक्ष्य कसे मिळवायचे आहे?



माझा वाटाघाटी करणार्या भागीदाराला प्रेरणा कोण?

45



माझ्या वाटाघाटी करणार्या भागीदाराने कोणत्या विषयावर विशेष रूची आहे?



माझ्या वाटाघाटी करणार्या भागीदाराला मी कोणते फायदे देऊ शकेन?

46



हा फायदा कसा दिसला पाहिजे जेणेकरून माझ्या वाटाघाटी करणार्या भागीदारास हे योग्य वाटेल?



हे फायदे मला बक्षीस म्हणून कसे आणि कसे फायदेकारकपणे सादर करावे लागतील?

47



मी कोणती विशिष्ट भाषा वापरली पाहिजे
ज्यायोगे आम्ही आमच्या वाटाघाटी करणार्या
भागीदारासोबत लटकवू शकू?



कोणते शब्द महत्वाचे आहेत?

48



कोणते वर्तन आणि संभाषण धोरण नाकारले
जाऊ शकते?



माझ्या वाटाघाटी करणार्या भागीदाराची
वास्तविकता काय आहे?

49



त्यांच्या कंपनीचा किंवा कुटुंबाचा इतिहास काय आहे?



गेल्या पाच वर्षांत सर्वात महत्वाच्या घटना काय आहेत?

50



कोणत्या अवलंबित्व अस्तित्वात आहेत? (बँका, कंपनी, संस्था, व्यक्तींना)



आर्थिक क्षमता अस्तित्वात आहे काय?

51



संस्थेची कोणती रचना आहे?



माझा वाटाघाटी करणार्या भागीदाराने कोणती प्रतिमा व्युत्पन्न करायची आहे?

52



मार्केटमध्ये तो कोणत्या प्रकारचा जनसंपर्क संचार करतो?



अग्रिमन आहे का?



आपल्या वार्तालाप भागीदाराने कोणत्या वातावरणात स्थापित केले आहे?

53

वाटाघाटी तारीख आधी



54



हा वार्तालाप कसा बनवला आणि बांधला गेला आहे?



वार्तालाप कोणत्या परिसर मध्ये घडते?



बसण्याची व्यवस्था आहे का?

55



आम्ही, किंवा आमच्या वार्तालाप करणार्या भागीदार कसे पोहोचेल?



मी वेळेचा दाब कसा टाळतो?



जर वाटाघाटी जास्त वेळ घेते, मी कुठे झोपतो?



मला माझ्याबरोबर कपडे घालायचे आहेत का?



माझी आणखी एक नियुक्ती आहे आणि मी ती कशी रद्द करावी?




मी वार्तालाप तारखेपूर्वी किती आराम करतो?

वाटाघाटी सुरू होण्यापूर्वी आपल्याकडे कोणते प्रश्न आहेत?

याचे उत्तर द्या.

आणि आता: आपल्या वाटाघाटीमध्ये बरेच यश.

A portrait of 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.

फ्रेडहेल्म वाच जगातील आघाडीच्या वाटाघाटी तज्ञांपैकी एक आहेत, लॅक्सवॅक्स सेबेनियसचे भागीदार आणि युरोपियन नेगोशिएशन इन्स्टिट्यूटचे अध्यक्ष. शीतयुद्ध आणि चीनसह राजकीय वाटाघाटी घेऊन त्यांनी करियर सुरू केला. आज, ते आव्हानपूर्ण वाटाघाटीमध्ये जागतिक कंपन्या, सरकार आणि पक्षांना सल्ला देतात. बेस्टसेलिंग लेखकाने त्याच्या कार्यासाठी अनेक आंतरराष्ट्रीय पुरस्कार प्राप्त केले आहेत.

ISBN: 978-3-7479-0206-6