



# 100-те најважни прашања за секое преговарање

од Фридхелм Вакс, претседател, Европски институт за преговори

Mazedonische Erstausgabe

Titel: 100-те најважни прашања за секое преговарање

© 2018 Friedhelm Wachs

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs

Autor: Friedhelm Wachs

Die Originalausgabe erschien 2018 im

Verlag: Metropolis Medien Verlags GmbH, Leipzig

**ISBN: 978-3-7479-0190-8**

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.

Сите фрази во оваа книга се родово неутрални.

**Речиси сите преговори се лошо подготвени. Оваа книга не ви кажува како да добиете преговори. Но, ако сте внимателно размислувале за овие прашања, ќе имате огромна предност пред партнерите во преговорите. Одвојте време. Тоа е ВАШАТА предност.**

**Фридхелм Вакс**



JAC

4



МОЈОТ ПАРТНЕР ЗА ПРЕГОВОРИ

18



ДОДАДЕНА ВРЕДНОСТ

32



ОДЛУЧУВАЧОТ

34



МОЈАТА КОНЕЧНА СТРАТЕГИЈА

37



КОЈ Е МОЈ ПРЕГОВАРАЧКИ ПАРТНЕР

39



ПРЕД ДАТУМОТ НА ПРЕГОВАРАЊЕ

54

# JAC



4



Што сакам да постигнам со овие преговори?



Кои би биле најдобри можни, совршени резултати за мене?

5



Која вредност има оваа преговори за мене во пари?



Дали имам заштеди или дополнителни трошоци?

6



Кој би бил вториот најдобар резултат за мене?



Кои резултати се неприфатливи?

7



Зошто не се прифатливи?



Кои компоненти од резултатот се најважни за мене?

8



Кои компоненти од резултатот треба да ги постигнам?



Кои компоненти од резултатот сакам да ги постигнам?

9



Кои под-аспекти можам да ги напуштам?



Кои договорни содржини и услови се најважни?

10



Кои договорни содржини и услови се помалку важни за мене?



Какви алтернативи имам ако не се оствари саканиот резултат?

11



Како можам да ги подобрам овие алтернативи?



Кои подобри решенија се можни со други партнери во преговорите?

12



Каква содржина за преговарање можев да рекомбинирам ново или да додадам?



Што би требало да биде различно во врска со најдобрата алтернатива, така што тоа е подобро или еднакво на мојот првично посакуван преговарачки резултат?

13



Какви формални бариери морам да ги елиминирам на патот?



Која е вредноста на оваа алтернатива за мене?

14



Дали имам заштеди или дополнителни трошоци?



Доколку се вклучени финансиски аспекти, што е највисокиот и најнискиот износ што би можел да го прифатам?

15





Кои услови и договорната содржина можат да го променат овој број и колку е голема прифатлива сума тогаш?



Кои договорни услови не сакам да ги прифатам?



Дали постои шанса да станете подобра стартна позиција со завршување на преговорите?



Кои аспекти ќе ми олеснат да ги прекинам преговорите?

# МОЈОТ ПАРТНЕР ЗА ПРЕГОВОРИ

18



Кој резултат ми се надева мојот  
преговарачки партнер од овие  
преговори?



Која е токму користа за мојот  
преговарачки партнер?

19



Каква вредност има преговорите за мојот преговарачки партнер?



Колку се важни преговорите и резултатот за другата страна?



Кои компоненти би имале најдобар можен резултат за мојот преговарачки партнер?



Што може да биде вториот најдобар резултат за мојот преговарачки партнер?



Кој резултат не би бил прифатлив за него?



Зошто овој резултат е неприфатлив за него?



Кои компоненти му се најважни?



Кои компоненти на резултатот мора да ги постигне?



Кои компоненти на резултатот сака да постигне?



Кои аспекти може да ги направи без?



Кои договорни услови и содржина се најважни за него?



Кои договорни услови и содржини се помалку важни за него?



Каква алтернатива има другата страна на разговорите со мене?



Кои три најдобри алтернативи има мојот партнер-преговарач ако неговиот саканиот резултат не се материјализира?



Како може да ги подобри овие алтернативи?



Дали постојат можни подобри резултати со другите партнери во преговорите?



Дали мојот партнер-преговарач би сакал повторно да комбинира или да додаде содржина и кои од нив?



Што би требало да биде различно во врска со најдобрата алтернатива за да биде подобро или еднаква на оригиналниот исход од преговорите?



Како може да ги отстрани пречките на патот?



Кои посакувани услови може дополнително позитивно да влијаат на најдобрата алтернатива?



Кои други вредности или интереси треба да ги вклучи?



Доколку се вклучени финансиски прашања, што би било највисока и најниска сума што би можел да го прифати?



Кои услови и содржини на договорот можат да го променат овој број и колку е голема е прифатливата сума тогаш?



Дали постои ризик дека може да биде подобро со прекин на преговорите?



Кои се аспектите што ќе му олеснат на прекин на преговорите?



# ДОДАДЕНА ВРЕДНОСТ



32



Ако сакате да ги пресметате трошоците за преговорите:

- Колку долго трае подготовката?
- Колку трае преговорите?
- што е час на оние кои се вклучени на наша страна?
- Кои други трошоци (презентација, патување, адвокати) треба да се разгледуваат?

33

# ОДЛУЧУВАЧОТ

34



Каква слобода на избор и дозвола има мојот преговарачки партнер навистина?



Дали ги знам сите носители на одлуки?

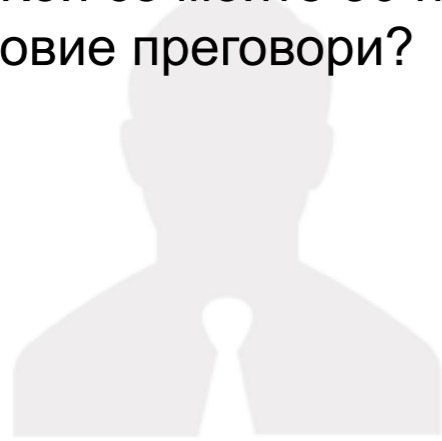


Дали границите на преговорите се утврдени од страна на комисија (одбор, одбор за преговори, други)?

35



Кои се моите 30 најважни барања во овие преговори?



Како резултат на овие подготовки, мојата прва понуда е како?



36

# МОЈАТА КОНЕЧНА СТРАТЕГИЈА



37



Која е мојата последна понуда?



Во која област интересите на мојот преговарачки партнер се преклопуваат со моите интереси?



Каква приказна можам да кажам, со што можам да му пренесам на мојот најдобар партнер на преговарачкиот партнер особено незаборавни, симпатични и вредни?

38

# КОЈ Е МОЈ ПРЕГОВАРАЧКИ ПАРТНЕР



39



Дали преговарам со некоја личност или компанија?



Кои други лица имаат влијание врз исходот од преговорите покрај мојот преговарачки партнер?

40



Како функционира мојот партнер за преговори?



Дали во моментот имало контакти со мојот преговарачки партнер?

41



Како тогаш се однесува мојот  
преговарачки партнер?



Дали некогаш сум се обидел да  
преговарам со него?

42



Како се однесуваат моите  
преговарачки партнери?



Како е внатрешната организациска  
структура и структурата на  
одлучување управувана од мојот  
преговарачки партнер?

43



Кои општи цели на бизнисот сака  
мојот преговарачки партнер да  
постигне?



Кои конкретни цели ги поставил  
јавно?

44



Како сака да ги постигне овие цели?



Кои мотиви мотивираат мојот  
преговарачки партнер?

45



На кои теми мојот преговарачки партнер е особено заинтересиран?



Какви придобивки може да им ги дадам на мојот преговарачки партнер?

46



Што мора да изгледа како корист, за да изгледа вредно за мојот преговарачки партнер?



Како и на кого мора конкретно да ја претставам оваа корист како наградувачка?

47





Кој посебен јазик треба да го користам за да можеме да се прицврстиме со нашиот преговарачки партнер?



Кои клучни зборови се важни?

48



Кои однесувањето и стратегиите за разговор можат да се соочат со отфрлање?



Која е реалноста на мојот преговарачки партнер?

49



Која е историјата на неговата компанија или семејство?



Кои биле најважните настани во последните пет години?

50



Кои зависимости постојат? (На банки, компании, организации, лица)



Кој финансиски потенцијал постои?

51



Каква структура има организацијата?



Која слика би сакала мојот  
преговарачки партнер да генерира?

52



Каква комуникација со ПР ги  
спроведува на пазарот?



Дали има управување со оган?



Во која средина е формиран нашиот  
партнер за преговори?

53

# ПРЕД ДАТУМОТ НА ПРЕГОВАРАЊЕ



54



Како е дизајнирана и изградена зградата во која се одвива преговорите?



Во кои простории преговарањето се одвива?



Дали има аранжман за седење?

55



Како ќе пристигнеме, или нашите партнери во преговорите?



Како да спречам временски притисок?



Ако преговорите трае многу подолго, каде спијам?

56



Дали имам резервна облека со мене?



Дали имам друг состанок и како да го одложам?



Како можам да се релаксирам пред датумот на преговарање?

57

**Кои прашања имате пред  
започнувањето на преговорите?**


**Одговорете на овие.**

**И сега: многу успех во преговорите.**

**58**

Можете да стигнете до Европскиот преговарачки институт на <http://e-n-i.eu/>

Фридхелм Вакс може да се стигне на [wachs@laxwachssebenius.com](mailto:wachs@laxwachssebenius.com)

A portrait of Friedhelm Wachs, a middle-aged man with thinning grey hair, wearing glasses, a white collared 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.

Фридхелм Вакс е еден од водечките светски преговарачки експерти, партнер на LaxWachsSebenius и претседател на Европскиот преговарачки институт. Ја започна својата кариера со политички преговори за време на Студената војна и со Кина. Денес тој ги советува глобалните компании, владите и партиите да ги оспорат преговорите. Најпродаваниот автор добил бројни меѓународни награди за својата работа.

**ISBN: 978-3-7479-0190-8**