



Хэлэлцээр бүрт хамгийн чухал 100  
асуулт байна

Европийн хэлэлцээрийн институтын Ерөнхийлөгч Фрийдлэв Вачс

Mongolische Erstausgabe

Titel: Хэлэлцээр бүрт хамгийн чухал 100 асуулт байна

© 2018 Friedhelm Wachs

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs

Autor: Friedhelm Wachs

Die Originalausgabe erschien 2018 im

Verlag: Metropolis Medien Verlags GmbH, Leipzig

ISBN: 978-3-7479-0197-7

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.

Энэ номонд байгаа бүх өгүүлбэрүүд жендэрийн төвийг сахисан байдаг.

Бараг бүх хэлэлцээ маш муу бэлтгэгдсэн байдаг.  
Энэ ном нь хэрхэн яаж хэлэлцээр хийхээ ярихгүй.  
Хэрэв та эдгээр асуултуудыг сайтар судалж үзсэн  
бол хэлэлцээрийн түншүүдээс давуу тал олж авах  
болно. Цаг заваа аваарай. Энэ бол миний давуу  
тал.

Friedhelm Wachs



БИ

4



МИНИЙ ХЭЛЭЛЦЭЭ  
ХИЙХ ТҮНШ

18



ЧАНГАРАЛТ

32



БОЛОВСРУУЛАГЧИД

34



МИНИЙ ЭЦСИЙН  
СТРАТЕГИ

37



МИНИЙ ХЭЛЭЛЦЭЭР  
ХИЙХ ТҮНШ ХЭН ЮМ

39



ХЭЛЭЛЦЭЭ ХИЙХЭЭС  
ӨМНӨ

54

# БИ



4



Энэ хэлэлцээрээр би юу хийхийг хүсч байна вэ?



Миний хамгийн шилдэг, төгс төгөлдөр үр дүн юу вэ?

5



Мөнгөний талаар энэ хэлэлцээрийг  
надад ямар үнэлдэг вэ?



Миний хувьд хоёр дахь хамгийн сайн  
үр дүн юу байх вэ?



Би хадгаламжтай юу эсвэл дагаж  
мөрддөг үү?



Аль үр дүн нь хүлээн  
зөвшөөрөгдөхгүй байна вэ?



Яагаад хүлээн зөвшөөрөхгүй байна  
вэ?



Үр дүнгийн ямар бүрэлдэхүүн  
хэсгүүд надад хамгийн чухал вэ?

8



Үр дүнгийн ямар бүрэлдэхүүн  
хэсгүүдийн аль хэсэг нь хүрэх вэ?



Би ямар үр дүнд хүрэх вэ?

9



Ямар дэд асуудлуудыг орхиж болох  
вэ?



Гэрээний ямар агуулга, нөхцөл  
хамгийн чухал вэ?

10



Гэрээний ямар агуулга, нөхцөл нь  
миний хувьд ач холбогдол багатай  
вэ?



Миний хүссэн үр дүнд хүрэхгүй бол  
ямар сонголтууд байна вэ?

11



Эдгээр хувилбаруудыг хэрхэн сайжруулах вэ?



Бусад хэлэлцээрийн түншүүдтэй ямар шийдэлд хүрч болох вэ?

12



Шинэ хэлэлцээр, контентыг би дахин шинээр нэмэх эсвэл нэмэх боломжтой юу?



Хамгийн сайн сонголтуудын талаар ямар ялгаатай байх ёстой вэ? Энэ нь миний анхны хүссэн хэлэлцээрийн үр дүнтэй тэнцүү юмуу тэнцүү юм.

13



Надад ямар албан ёсны саад  
бэрхшээлийг арилгах ёстой вэ?



Надад энэ сонголт ямар үнэ цэнэтэй  
вэ?



Би хадгаламжтай юу эсвэл дагаж  
мөрддөг үү?



Санхүүгийн асуудалд оролцсон  
бол миний хүлээн зөвшөөрч чадах  
хамгийн доод болон хамгийн бага  
дүн аль нь вэ?





Аль болзол болон гэрээний агуулгыг энэ тоог өөрчилж болох ба тэр үед ямар хэмжээний мөнгө хүлээн зөвшөөрөх боломжтой вэ?



Нөхөрлөлийн ямар нөхцлүүдийг би хүлээн зөвшөөрөхгүй байна вэ?



Хэлэлцээрийг дуусгаснаар илүү сайн эхлэлийн байрлалд орох боломжтой юу?



Хэлэлцээрийг зогсооход надад ямар ач холбогдолтой вэ?

# МИНИЙ ХЭЛЭЛЦЭЭ ХИЙХ ТҮНШ

18



Миний хэлэлцээр хийх түнш энэ хэлэлцээрээс ямар үр дүнд хүрэх вэ?



Миний хэлэлцээ хийх түнш ямар ашигтай вэ?

19



Хэлэлцээ хийхэд миний хэлэлцээ хийх түншийн хувьд ямар ач холбогдолтой вэ?



Нөгөө талын хэлэлцээр, үр дүн ямар ач холбогдолтой вэ?



Аль бүрэлдэхүүн хэсгүүд миний хэлэлцээрийн түншийн хамгийн сайн үр дүнд хүрэх вэ?



Миний хэлэлцээ хийх түншийн хоёр дахь хамгийн сайн үр дүн юу байж болох вэ?



Аль үр дүн түүнийг хүлээн зөвшөөрөхгүй байх вэ?



Энэ үр дүн яагаад түүнийг хүлээн зөвшөөрөхгүй байна вэ?



Ямар бүрэлдэхүүн хэсгүүд түүнд хамгийн чухал вэ?



Ямар үр дүнд хүрэх вэ?



Ямар үр дүнд хүрэх вэ?



Аль ч талаас нь хийж чадах вэ?

24



Гэрээнд ямар нэр томъёо, агуулга хамгийн чухал вэ?



Ямар гэрээний нэр томъёо, агуулга нь түүнд ач холбогдолгүй вэ?

25



Нөгөө тал надтай ярилцах ямар хувилбар байна вэ?



Хүлээгдэж буй үр дүн нь биелэхгүй байгаа тохиолдолд миний гэрээ хэлэлцээрийн түншийн аль нь хамгийн сайн сонголт вэ?



Тэр эдгээр хувилбаруудыг хэрхэн сайжруулах вэ?



Хэлэлцээрийн бусад түншүүдтэй илүү сайн үр дүнд хүрэх боломжтой юу?



Хэлэлцүүлгийн түнш маань  
контентыг дахин нэгтгэх эсвэл  
нэмэхийг хүсч болох уу?



Хамгийн сайн сонголтуудын талаар  
өөр өөр байх ёстой юу? Энэ нь  
тохиролцсон анхны үр дүнтэй тэнцүү  
буюу тэнцүү байх ёстой юу?



Замдаа саад бэрхшээлийг хэрхэн  
арилгах вэ?



Аль хүссэн нөхцөл байдал нь  
хамгийн сайн хувилбарт эерэгээр  
нөлөөлөх вэ?



Ямар зүйлийг өөртөө багтаах ёстой  
вэ?



Хэрэв санхүүгийн асуудал хамаарч  
байгаа бол түүний хамгийн өндөр,  
хамгийн бага дүнтэй байж болох уу?



Аль болзол болон гэрээний агуулгыг  
энэ тоог өөрчилж болох ба хэр зэрэг  
том хэмжээний мөнгө хүлээн авч  
болох вэ?



Хэлэлцээрийг тасалдуулснаар илүү  
сайн байж чадах эрсдэл байна уу?



Хэлэлцээрийг зогсооход хялбар  
болгох ямар асуудлууд байна вэ?



# ЧАНГАРАЛТ

32



Хэлэлцээрийн зардлыг тооцоолохыг хүсч байвал:

- а. Бэлтгэл хэр удаан явагддаг вэ?
- б. Хэлэлцээ хэр удаан байна вэ?
- в. Бидний талд оролцсон хүмүүсийн цагийн хуваарь ямар байна вэ?
- г. Бусад зардлууд (илтгэл, аялал, өмгөөлөгч) юуг анхаарах ёстой вэ?

33

# БОЛОВСРУУЛАГЧИД



34



Миний хувьд тохиролцох эрх чөлөө ямар байх вэ?



Миний хувьд тохиролцох эрх чөлөө ямар байх вэ?



Шийдвэр гаргагчид бүгдийг мэддэг үү?

35



Хэлэлцээрийн хязгаарууд (зөвлөл, хэлэлцээний зөвлөл, бусад) -ын тодорхойлсон хэлэлцээрийн хязгаарууд уу?



Энэ хэлэлцээрт миний хамгийн чухал 30 зүйл юу вэ?



36

# МИНИЙ ЭЦСИЙН СТРАТЕГИ



37

# МИНИЙ ХЭЛЭЛЦЭЭР ХИЙХ ТҮНШ ХЭН ЮМ



Миний сүүлчийн санал юу вэ?



Хэлэлцээрийн хамтрагчийн ашиг сонирхол миний сонирхолд нийцэх үү?



Хэлэлцүүлгийн түншийнхээ хамгийн сайн үр дүнг дуртай, дуртай, үнэ цэнэтэй зүйлээр би танилцуулж болох ямар түүхийг би ярьж өгч байна вэ?





Би хүн эсвэл компанид гэрээ хийдэг үү?



Хэлэлцээрийн үр дүнд бусад хүмүүс миний хэлэлцээрийн үр дүнд нөлөөлж байна уу?

40



Миний хэлэлцээр хийх түнш яаж ажилладаг вэ?



Өмнөх хэлэлцээ хийсэн түнштэй ямар харилцаатай байсан уу?

41



Хэлэлцээрийн түнш маань яаж  
ажилласан бэ?



Би түүнтэй хэлэлцээр хийхийг  
оролдож байсан уу?

42



Дараа нь миний хувьд яаж  
тохиролцох вэ?



Дотоод зохион байгуулалтын  
бүтэц, шийдвэрийн бүтэц нь миний  
хэлэлцээрийн түншээр хэрхэн  
явагддаг вэ?

43



Миний хэлэлцэх түншүүд ямар зорилготой вэ?



Тэр олон нийтэд ямар тодорхой зорилтууд тавьсан бэ?

44



Тэр эдгээр зорилгод хэрхэн хүрэхийг хүсч байна вэ?



Миний хэлэлцээ хийх түншийг ямар шалтгаанаар өдөөж байна вэ?

45



Миний хэлэлцэх түншүүд ямар сэдвийг сонирхож байна вэ?



Миний хэлэлцээ хийх түншэнд би ямар ашигтай вэ?

46



Энэ ашиг тус нь миний хэлэлцээрийн түншид тохирсон байхын тулд яах ёстой вэ?



Энэ ашиг тусыг би ямар байдлаар шагнах ёстой вэ?

47





Бид хэлэлцээ хийх түнштэйгээ хамтран ажиллахын тулд ямар хэлийг ашиглах ёстой вэ?



Ямар түлхүүр үгс чухал вэ?

48



Аль зан төлөв, харилцааны стратеги нь татгалзах тохиолдол гардаг вэ?



Миний хэлэлцээ хийх түншийн бодит байдал юу вэ?

49



Компаний эсвэл гэр бүлийнхээ түүх юу вэ?



Сүүлийн таван жилийн хамгийн чухал үйл явдал юу байсан бэ?

50



Ямар хамааралтай вэ? (Банк, компани, байгууллага, хувь хүмүүст)



Санхүүгийн боломж хэр байдаг вэ?

51



Байгууллага ямар бүтэцтэй вэ?



Миний хэлэлцэж буй түнш ямар дүрс хийхийг хүсч байна вэ?

52



Зах зээл дээр PR-ийн харилцаа холбоо ямар хэрэгжиж байна вэ?



Гал түймрийн менежмент байгаа юу?



Ямар орчинд бидний хэлэлцээ хийх түнш байгуулагдсан бэ?

53

# ХЭЛЭЛЦЭЭ ХИЙХЭЭС ӨМНӨ



54



Хэлэлцээр хийгдэж байгаа барилга байгууламжийг хэрхэн зохион бүтээсэн болон барьсан бэ?



Хэлэлцээр хийхэд ямар байр суурьтай вэ?



Суудлын зохицуулалт байдаг уу?

55



Бид, эсвэл бидний хэлэлцээр хийх түншүүд яаж ирэх вэ?



Би цагийн дарамтаас хэрхэн сэргийлэх вэ?



Хэлэлцээ урт удаан байвал би хаана унтах вэ?

56



Надтай сэлбэг хувцас байна уу?



Би өөр уулзалт хийж, түүнийг хэрхэн хойшлуулах вэ?




Хэлэлцээ хийхээс өмнө би хэрхэн тайвшрах вэ?

57

**Хэлэлцээр эхлэхээс өмнө танд  
ямар асуултууд байна вэ?**

# **Үүнийг хариул.**

**Тэгээд одоо: таны хэлэлцээрт  
маш их амжилтанд хүрсэн.**

A portrait of Friedhelm Wachs, a middle-aged man with thinning grey hair, wearing glasses and a dark suit jacket over a white collared shirt. He is looking directly at the camera with a slight smile. The background is dark and out of focus.

Friedhelm Wachs нь дэлхийн тэргүүлэх хэлэлцээний шинжээчдийн нэг, Лах Вачс Сепений хамтран ажилладаг түнш, Европын Зөвлөх Институтийн ерөнхийлөгч юм Тэрээр Хүйтэн дайн, Хятадтай улс төрийн хэлэлцээрээр карьераа эхлүүлсэн. Өнөөдөр тэрээр дэлхийн компаниуд, засгийн газар, талуудтай хэлэлцээр хийхэд нь зөвлөгөө өгдөг. Хамгийн шилдэг борлуулалттай зохиол нь түүний ажлын олон улсын шагналыг хүртсэн.

**ISBN: 978-3-7479-0197-7**