



## 100 سوال مهم برای هر مذاکره

توسط Friedhelm Wachs، رئیس جمهور، موسسه مذاکره اروپا

Persische Erstausgabe

مرکز مذم ره یارب مهم لاوس 100

© 2018 Friedhelm Wachs

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs  
Autor: Friedhelm Wachs

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

ISBN: 978-3-7479-0227-1

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.

تمام عبارات این کتاب بی طرفانه جنسیتی است.

تقریباً تمام مذاکرات بد تهیه شده است. این کتاب به شما نمی گوید که چگونه برنده شدن در مذاکرات. اما اگر از طریق این سوالات با دقت کار کردید، شما بیش از شرکای مذاکره ای بابت مزایای زیادی برخوردار خواهید بود. وقت خود را بردار این به نفع شماست

Friedhelm Wachs



4 من



18 شریک مذاکره من



32 ارزش افزوده



34 تصمیم گیرنده



37 استراتژی نهایی من



39 چه کسی شریک مذاکره من است؟



54 قبل از تاریخ مذاکره

# من



4



من با این مذاکرات میخوام؟



کدام بهترین نتیجه ممکن برای من مناسب است؟

5



ارزش این مذاکره برای من در پول چیست؟



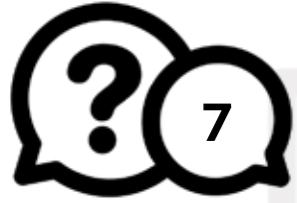
کدام بهترین نتیجه برای من خواهد بود؟



آیا هزینه های پس انداز یا پیگیری دارم؟



کدام نتایج غیر قابل قبول است؟



چرا آنها قابل قبول نیستند؟



کدام یک از اجزای نتیجه من باید برای رسیدن به آن؟



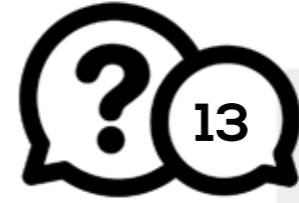
کدام بخش از نتیجه برای من مهم است؟



کدام بخش از نتیجه من می خواهم برای رسیدن به آن؟



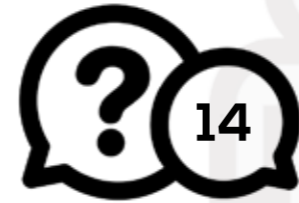
چه جنبه هایی را می توانم رها کنم؟



کدام مقررات و شرایط قرارداد برای من اهمیت کمتری دارد؟



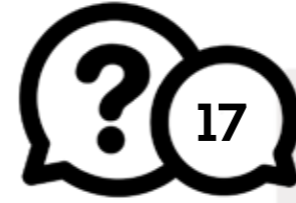
کدام مقررات و مقررات مهم مهم هستند؟



چه منابعی وجود دارد اگر نتایج مورد نظر من تحقق نیابد؟



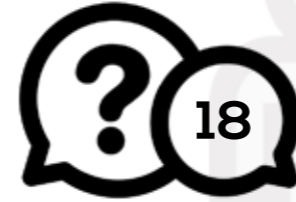
چگونه می توانم این گزینه ها را بهبود  
ببخشم؟



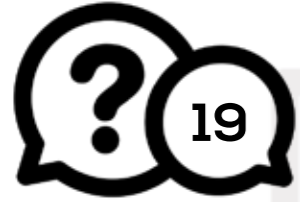
چه محتوای مذاکره می تواند به نوبه خود  
دوباره ترکیب یا اضافه کنم؟



چه راه حل های بهتر با سایر شرکای  
مذاکره امکان پذیر است؟



چه چیزی باید در مورد بهترین جایگزین  
متفاوت باشد، به طوری که بهتر یا برابر  
نتیجه مذاکره منحصر بفرد من است؟



چه موانع رسمی من باید در طول راه از  
بین بردن؟



ارزش این جایگزین برای من چیست؟

14



آیا هزینه های پس انداز یا پیگیری دارم؟



اگر جنبه های مالی درگیر است، که  
بالاترین و کمترین مقدار است که می توانم  
قبول کنم؟

15





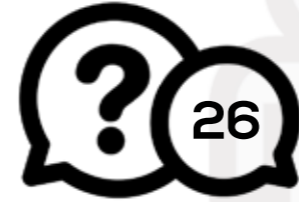
کدام شرایط و محتوای قراردادی می تواند  
این تعداد را تغییر دهد و مبلغ قابل قبول آن  
چه قدر بزرگ است؟



کدام شرایط قرارداد من دوست ندارم قبول  
کنم؟



آیا با پایان دادن به مذاکرات، فرصتی برای  
شروع بهتر شدن وجود دارد؟



چه جنبه ای برای من آسان است برای  
متوقف کردن مذاکرات؟

# شریک مذاکره

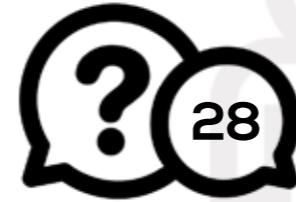
## من



18



چه نتیجه ای از شریک مذاکره کننده من از این مذاکره امیدوار است؟



دقیقا منفعت شریک مذاکره من چیست؟

19

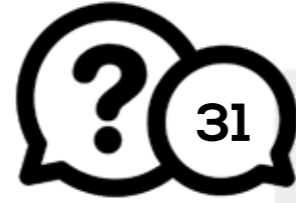


آیا ارزش مذاکره برای طرف مذاکره من  
مهم است؟



مذاکره و نتیجه برای طرف دیگر چه  
اهمیتی دارد؟

20



کدام اجزای بهترین نتیجه ممکن برای  
شریک مذاکره من چیست؟

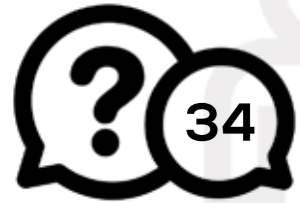


چه چیزی می تواند بهترین نتایج برای  
شریک مذاکره من باشد؟

21



کدام نتیجه برای او قابل قبول نخواهد بود؟



چرا این نتیجه برای او غیر قابل قبول است؟



کدام اجزای مهم برای او مهم هستند؟



کدام یک از اجزای نتیجه را باید به دست آورد؟



کدام یک از اجزای نتیجه، او می خواهد  
برای رسیدن به آن دست یابد؟



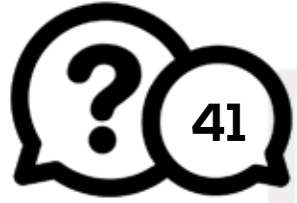
کدام جنبه را می توان بدون آن انجام داد؟



چه شرایط و محتوای قراردادی برای او  
مهم است؟



کدام شرایط قرارداد و محتوا برای او  
اهمیت کمتری دارند؟



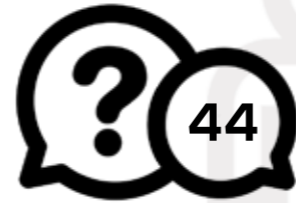
آیا طرف دیگر با من مذاکره می کند؟



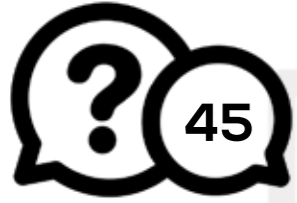
کدام سه بهترین جایگزین شریک مذاکره  
من است اگر نتیجه مورد نظر خود را  
تحقق ناپذیر کند؟



چگونه می تواند این گزینه ها را بهبود  
بخشد؟



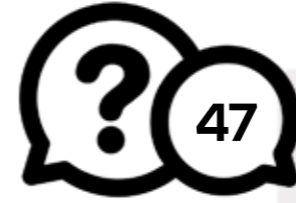
آیا نتایج بهتر با سایر شرکای مذاکره امکان  
پذیر است؟



آیا می توانم شرکای مذاکره من دوباره  
ترکیب و یا اضافه کردن محتوا و کدام یک  
از آنها؟



چه چیزی در مورد بهترین جایگزین باید متفاوت باشد  
تا بهتر از نتیجه مذاکره اصلی یا برابر باشد؟



چطور او بتواند موانع را کنار بگذارد؟



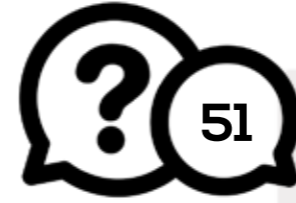
کدام شرایط مورد نظر می تواند به طور  
مثبت بر بهترین جایگزین تاثیر بگذارد؟



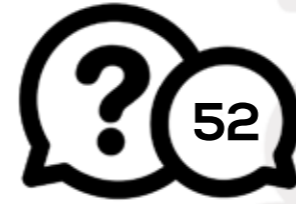
چه مقدار ارزش ها و منافع او باید شامل شود؟



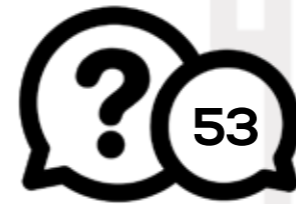
اگر مسائل مالی مشغول به کار باشند، چه مقدار و چه مقدار می تواند پذیرفته شود؟



کدام شرایط و مقررات قرارداد می تواند این تعداد را تغییر دهد و مبلغ قابل قبول آن چه قدر بزرگ است؟



آیا احتمال دارد که او با شکستن مذاکرات بهتر شود؟



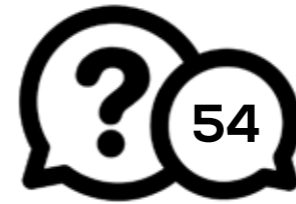
جنبه هایی که او را برای شکستن مذاکرات آسان می کند چیست؟



# ارزش افزوده



32



اگر می خواهید هزینه های مذاکره را محاسبه کنید:

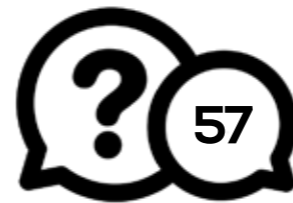
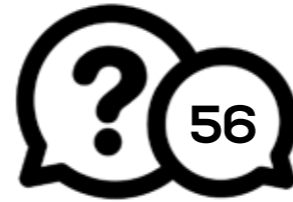
- چه مدت آماده سازی می شود؟
- مدت زمان مذاکره چیست؟
- نرخ ساعتی از کسانی که درگیر ما هستید، چه است؟
- چه هزینه های دیگری (ارائه، مسافرت، وکلا) باید در نظر گرفته شود؟

33

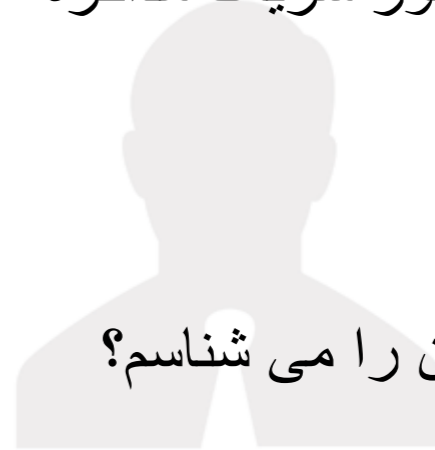
# تصمیم گیرنده



34

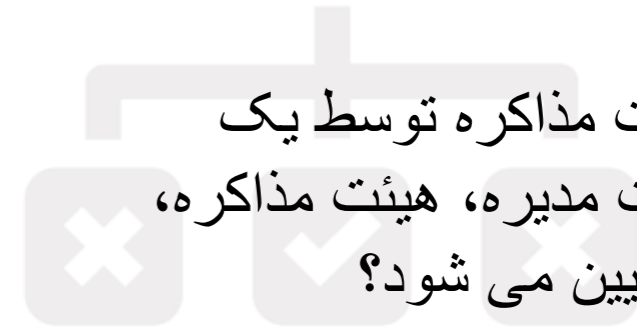


چه آزادی انتخاب و مجوز شریک مذاکره  
من واقعا؟



آیا تمام تصمیم گیرندگان را می شناسم؟

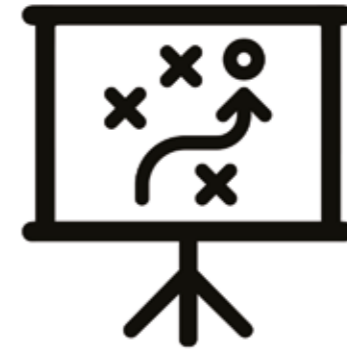
آیا محدودیت مذاکره توسط یک  
هیات (هیئت مدیره، هیئت مذاکره،  
دیگران) تعیین می شود؟



35

# استراتژی نهایی

## من



37

در این مذاکرات، 30 درخواست مهم من چیست؟



در نتیجه این آماده سازی، اولین پیشنهاد من این است؟



36

آخرین پیشنهاد من چیست؟



در چه منطقه ای منافع شریک مذاکره من با منافع من همپوشانی دارد؟



چه داستانی را می گویم، که با آن می توانم بهترین نتیجه را به شریک مذاکره من ارائه دهم به خصوص به یاد ماندنی، دوست داشتنی و ارزشمند؟



38

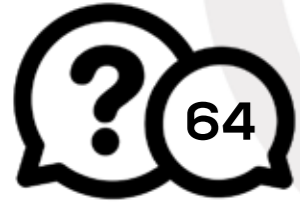
# چه کسی شریک مذاکره من است؟



39



آیا من با شخصی یا شرکت مذاکره می‌کنم؟



کدام افراد دیگر بر سر نتیجه مذاکرات علاوه بر شریک مذاکره من تاثیر می‌گذارند؟



چگونه شریک مذاکره من کار می‌کند؟



آیا در گذشته من با شریک مذاکره من تماس گرفته‌ام؟



آیا تا به حال سعی کردم با او مذاکره کنم؟



شریک مذاکره من چگونه رفتار کرد؟

42



چگونه ساختار سازمانی داخلی و ساختار  
تصمیم‌گیری توسط شریک مذاکره من  
تعیین می‌شود؟

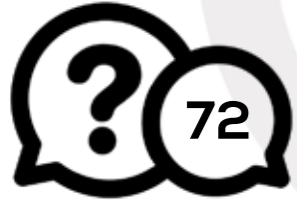


شریک مذاکره من چگونه رفتار کرد؟

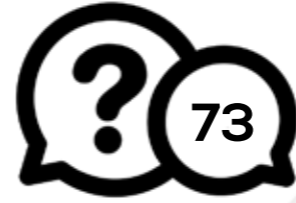
43



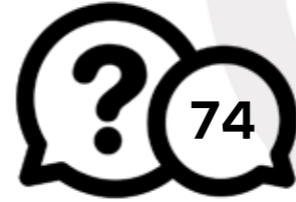
چه اهداف کلی کسب و کار من شریک  
مذاکره من می خواهید برای رسیدن به آن؟



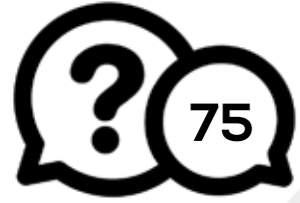
چه اهداف مشخصی را به طور عمومی  
تنظیم کرده است؟



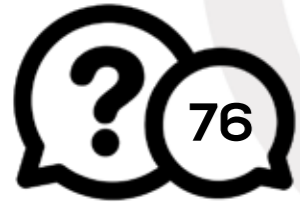
چگونه او می خواهد برای رسیدن به این  
اهداف؟



کدام انگیزه شریک مذاکره من را تشویق  
می کند؟



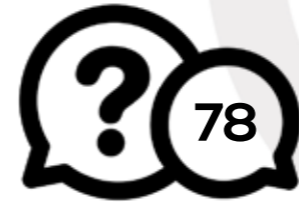
در کدام موضوعات شریک مذاکره من به  
خصوص علاقه مند است؟



چه منافعی را می توانم به شریک مذاکره  
من بدهم؟



چه چیزی باید این مزیت را به نظر برساند  
تا به شریک مذاکره من ارزشمند باشد؟

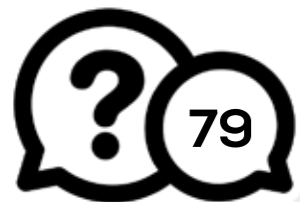


چگونه و به چه کسی باید به طور خاص  
این مزیت را به عنوان پاداش ارائه کنم؟

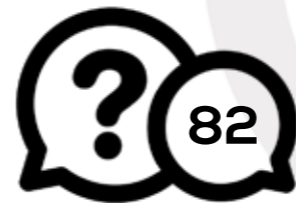




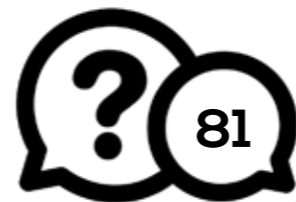
کدام کلیدواژه مهم هستند؟



کدام یک از زبان های خاصی را باید استفاده کنم تا بتوانیم با شریک مذاکره کنیم؟



واقعیت شریک مذاکره من چیست؟

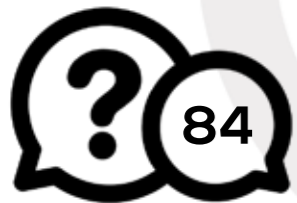


کدام رفتارها و استراتژی های مکالمه می توانند رد شوند؟

تاریخچه شرکت یا خانواده او چیست؟



مهمترین رویدادها در پنج سال گذشته چیست؟



50

چه وابستگی وجود دارد؟ (به بانک ها، شرکت ها، سازمان ها، اشخاص)



چه پتانسیل مالی وجود دارد؟



51



سازمان چه سازمانی دارد؟



کدام تصویر شریک مذاکره من می خواهد تولید کند؟

52



چه نوع ارتباطات روابط عمومی در بازار اجرا می شود؟



آیا مدیریت آتش نشانی وجود دارد؟



در کدام محیط، شریک مذاکره ما ایجاد شده است؟

53

# قبل از تاریخ

## مذاکره



54



چگونه ساختمان طراحی و ساخته می شود  
که مذاکرات انجام می شود؟



در چه زمینه مذاکره انجام می شود؟



آیا تنظیم صندلی وجود دارد؟

55



چگونه ما و یا شرکای مذاکره کننده ما می آیند؟



چگونه از فشار زمان جلوگیری کنم؟



اگر مذاکرات خیلی طولانی تر است، کجا می خوابم؟

56



آیا من با لباس هایم را بپوشم؟



آیا قرار ملاقات دیگری دارم و چگونه آن را به تعویق می اندازم؟



چگونه می توانم قبل از تاریخ مذاکره آرام باشم؟

57

قبل از آغاز مذاکرات چه سؤالی دارید؟

به این پرسش ها پاسخ دهید.

و اکنون: موفقیت بسیار در مذاکره شما.



Friedhelm Wachs یکی از متخصصان مذاکره کننده در جهان است، شریک LaxWachsSebeni- US و رئیس موسسه مذاکره اروپا. او در دوران جنگ سرد و چین با مذاکرات سیاسی خود شروع به کار کرد. امروز، او به شرکت های بزرگ، دولت ها و احزاب در مذاکرات به چالش کشیدن توصیه می کند. نویسنده پرفروشترین جوایز متعدد بین المللی را برای کار خود دریافت کرده است.

ISBN: 978-3-7479-0227-1