



# **Ang 100 pinakamahalagang tanong para sa bawat negosasyon**

ni Friedhelm Wachs, Pangulo, European Negotiation Institute

Philippinische Erstausgabe

Titel: Ang 100 pinakamahalagang tanong para sa bawat negosasyon

© 2018 Friedhelm Wachs

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs  
Autor: Friedhelm Wachs

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

**ISBN: 978-3-7479-0159-5**

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.

**Ang lahat ng mga parirala sa aklat na ito ay neutral kasarian.**

Halos lahat ng negosasyon ay hindi handa. Ang aklat na ito ay hindi nagsasabi sa iyo kung paano mandalo ng mga negosasyon. Ngunit kung maingat kang nagtrabaho sa mga katanungang ito, magkakaroon ka ng napa-kalaking kalamangan sa iyong mga kasosyo sa negosasyon. Huwag kang mag-madali IYONG bentahe.

Friedhelm Wachs



AKO

4



ANG AKING KASOSYO  
SA PAG-AAREGLO

18



KARAGDAGANG  
HALAGA

32



TAGAGAWA NG  
DESIYON

34



ANG AKING HULING  
DISKARTE

37



SINO ANG AKING  
KASOSYO SA PAG-  
AAREGLO

39



BAGO ANG PETA SA NG  
PAG-AAREGLO

54

# AKO



4



Ano ang gusto kong makamit sa negosasyong ito?



Alin ang magiging posible, perpektong resulta para sa akin?

5



Anong halaga ang negosasyong ito para sa akin sa pera?



Mayroon ba akong mga pagtitipid o mga follow-up na gastos?

6



Alin ang magiging pangalawang pinakamahasay na resulta para sa akin?



Aling mga resulta ay hindi katanggap-tanggap?

7



Bakit hindi sila katanggap-tanggap?



Aling mga bahagi ng resulta ang kailangan kong makamit?



Aling mga bahagi ng resulta ang pinaka-mahalaga sa akin?



Aling mga bahagi ng resulta ang nais kong makamit?



Aling mga sub-aspeto ang maaari kong abandunahin?



Aling mga kontraktwal na nilalaman at kondisyon ang pinakamahalaga?

10



Aling mga kontrata ang nilalaman at kondisyon ay mas mahalaga sa akin?



Anong mga alternatibo ang mayroon ako kung ang aking ninanais na resulta ay hindi natutupad?

11



Paano ko mapapabuti ang mga alternatibong ito?



Anong mas mahusay na solusyon ang posible sa iba pang mga kasosyo sa negosasyon?

12



Anong nilalaman ng negosasyon ang maaari kong muling isama muli o idagdag?



Ano ang dapat na naiiba tungkol sa isang pinakamahusay na alternatibo, upang ito ay mas mahusay o katumbas ng aking orihinal na ninanais na negatibong resulta?

13



Anong mga pormal na hadlang ang kailangan ko upang maalis ang paraan?



Ano ang kahalagahan ng alternatibong ito para sa akin?



Mayroon ba akong mga pagtitipid o mga follow-up na gastos?



Kung ang mga pinansyal na aspeto ay kasangkot, kung saan ay ang pinakamataas at pinakamababang halaga na maaari kong tanggapin?





Anong mga kondisyon at kontraktuwal na nilalaman ang maaaring magbago ng numerong ito at gaano kalaki ang katanggap-tanggap na halagang iyon?



Aling mga kontrata na tuntunin ang hindi ko nais na tanggapin?



Mayroon bang isang pagkakataon upang makakuha ng mas mahusay na panimulang posisyon sa pamamagitan ng pagtatapos ng negosasyon?



Anong mga aspeto ang magiging madali para sa akin na itigil ang negosasyon?

# ANG AKING KASOSYO SA PAG-AAREGLO



18



Ano ang resulta ng pag-asa ng aking pakikipag-ayos na kasosyo mula sa negosasyong ito?



Ano ang eksaktong benepisyo para sa aking kasosyo sa negosasyon?

19



**Anong halaga ang mahalaga sa negosasyon para sa aking kasosyo sa negosasyon?**



**Gaano kahalaga ang negosasyon at ang resulta para sa kabilang panig?**



**Aling mga bahagi ang magkakaroon ng pinakamabuting posibleng resulta para sa aking kasosyo sa negosasyon?**



**Ano ang maaaring maging ikalawang pinakamahusay na resulta para sa aking kasosyo sa negosasyon?**



Aling resulta ay hindi magiging katanggap-tanggap sa kanya?



Bakit ang resulta ay hindi katanggap-tanggap sa kanya?



Aling mga bahagi ang pinakamahalaga sa kanya?



Aling mga bahagi ng resulta ang kailangan niya upang makamit?



Aling mga bahagi ng resulta ang gusto niyang makamit?



Anong mga aspeto ang maaaring gawin niya nang wala?



Aling mga kontrata na mga tuntunin at nilalaman ang pinakamahalaga sa kanya?



Aling mga kontrata ang mga tuntunin at nilalaman ay mas mahalaga sa kanya?



**Anong alternatibo ang mayroon sa mga pag-uusap sa akin?**



**Aling tatlong pinakamahusay na alternatibo ang mayroon ang aking kasosyo sa negosasyon kung ang kanyang ninanais na resulta ay hindi natutupad?**



**Paano niya mapapabuti ang mga alternatibong ito?**



**Mayroon bang posibleng mas mahusay na mga resulta sa iba pang mga kasosyo sa negosasyon?**



**Puwede bang muling pagsamahin o idagdag ang nilalaman ng aking negosyanteng kasosyo at kung alin ang?**



**Ano ang dapat na naiiba tungkol sa pinakamahusay na alternatibo upang ito ay mas mahusay kaysa sa o katumbas ng orihinal na negatibong resulta?**



**Paano niya maaalis ang mga hadlang sa daan?**



**Aling mga ninanais na kondisyon ang maaari ring positibong maimpluwensiyahan ang pinakamahusay na alternatibo?**



Anong iba pang mga halaga o interes ang kailangan niyang isama?



Kung nasasangkot ang mga isyu sa pananalapi, na magiging pinakamataas at pinakamababang halaga na maaari niyang tanggapin?



Anong mga kondisyon at mga nilalaman ng kontrata ang maaaring magbago sa numerong ito at gaano kalaki ang katanggap-tanggap na halaga noon?



Mayroon bang panganib na maaaring mas mahusay siya sa pamamagitan ng pagsira ng mga negosasyon?



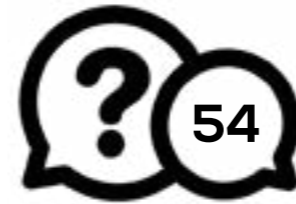
Ano ang mga aspeto na magiging madali para sa kanya na tanggalin ang mga negosasyon?



# KARAGDA- GANG HALAGA



32



Kung nais mong kalkulahan ang mga gastos ng negosasyon:

- Gaano katagal ang paghahanda?
- Gaano katagal tumatagal ang negosasyon?
- Ano ang oras-oras na rate ng mga kasangkot sa aming panig?
- Ano ang iba pang mga gastos (pagtatanghal, paglalakbay, abogado) ay dapat isaalang-alang?

33

# TAGAGAWA NG DESISYON

34



Anong totoong kalayaan sa pagpili at awtorisasyon ang mayroon ng aking kasosyo sa negosyante?



Alam ko ba ang lahat ng gumagawa ng desisyon?



Ang mga limitasyon ng negosasyon ay tinutukoy ng isang panel (board, negotiation board, iba pa)?

35

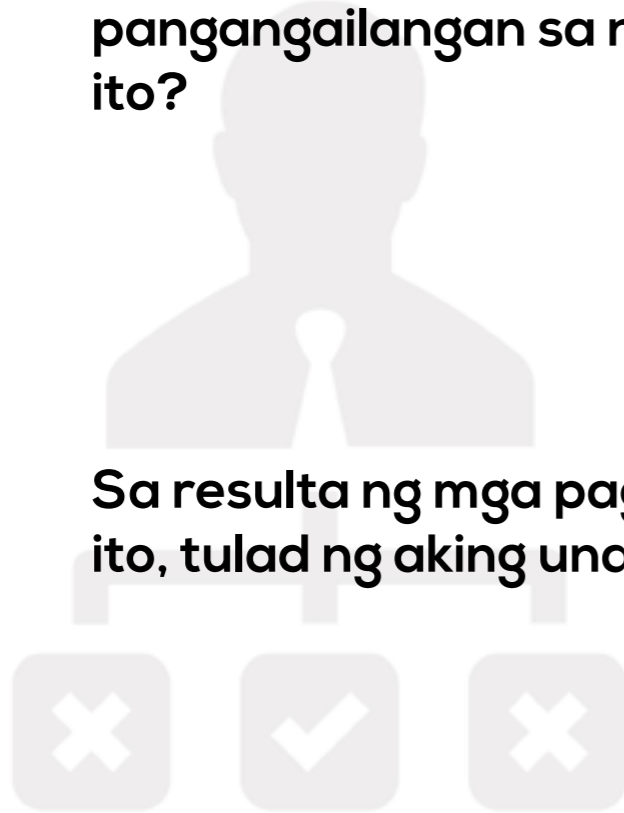


Ano ang aking 30 pinakamahalagang pangangailangan sa negosasyong ito?



Sa resulta ng mga paghahanda na ito, tulad ng aking unang alok?

36



# ANG AKING HULING DISKARTE



37



Ano ang aking huling alok?



Sa anu-anong lugar ang mga interes ng aking kasosyo sa negosasyon ay sumobra sa aking mga interes?



Anong kuwento ang aking sinasabi, kung saan maaari kong ipakita sa aking kasosyo sa negosasyon ang aking pinakamahasag na resulta lalo na di malilimutang, kaaya-aya at mahalaga?

38

# SINO ANG AKING KASOSYO SA PAG-AAREGLO



39



**Nakikipag-ayos ba ako sa isang tao o isang kumpanya?**



**Aling iba pang mga tao ang may impluwensya sa kinalabasan ng mga negosasyon bukod sa aking kasosyo sa negosasyon?**



**Paano gumagana ang aking kasosyo sa pakikipag-ayos?**



**Mayroon bang kontak sa aking kasosyo sa negosyante sa nakaraan?**



**Paano kumilos ang aking kasosyo sa negosasyon?**



**Nakipag-negosasyon ba ako sa kanya?**

**42**



**Paano kumilos ang aking kasosyo sa negosasyon?**



**Paano isinasagawa ang panloob na istraktura ng organisasyon at istraktura ng desisyon sa pamamagitan ng aking kasosyo sa negosasyon?**

**43**



Anong pangkalahatang mga layunin sa negosyo ang gusto ng aking negosyante na makamit?



Anong mga kongkretong layunin ang itinakda niya sa publiko?



Paano niya gustong maabot ang mga layuning ito?



Alin ang motibo ng aking negosyante?



Sa kung aling mga paksa ang partikular na interesado sa aking negosyanteng kasosyo?



Anong mga benepisyo ang maaari kong ibigay sa aking kasosyo sa negosasyon?

46



Ano ang magiging hitsura ng benepisyo na ito upang ito ay mukhang kapaki-pakinabang sa aking kasosyo sa negosasyon?



Paano at sa kanino ko kailangang ipahayag ang pakinabang na ito bilang kapaki-pakinabang?

47





Aling partikular na wika ang dapat kong gamitin upang ma-anchor namin ang aming kasosyo sa negosasyon?



Aling mga keyword ang mahalaga?

48



Anu-anong mga pag-uugali at estratehiya sa pag-uusap ang maaaring makatagpo ng pagtangga?



Ano ang katotohanan ng aking kasosyo sa negosasyon?

49



Ano ang kasaysayan ng kanyang kumpanya o pamilya?



Ano ang pinakamahalagang pangyayari sa nakaraang limang taon?

50



Anong mga dependency ang umiiral? (Sa mga bangko, kumpanya, organisasyon, tao)



Anu-anong pinansyal na potensyal ang umiiral?

51



Anu-ano ang istruktura ng organisasyon?



Aling mga imahen ang gusto ng aking negosyante na magkasama?

52



Anong uri ng komunikasyon ng PR ang ipapatupad niya sa merkado?



Mayroon bang pamamahala sa sunog?



Sa anong kapaligiran ay itinatag ang kasosyo sa pakikipag-negosasyon?

53

# BAGO ANG PETA NG PAG-AAREGLO



54



Paano naka-disenyo at itinayo ang gusali kung saan nagaganap ang negosasyon?



Sa anu-anong lugar ay nagaganap ang negosasyon?



Mayroon bang pag-aayos ng seating?

55



Paano tayo darating, o ang ating mga kasosyo sa pakikipagkasundo?



Paano ko maiiwasan ang presyon ng oras?



Kung ang negosasyon ay tumatagal ng mas matagal, saan ako natutulog?

56



Mayroon ba akong ekstrang damit sa akin?



Mayroon ba akong ibang appointment at paano ko ipagpaliban ito?



Paano ako magpapahinga bago ang petsa ng pag-aareglo?

57

**Anong mga tanong ang mayroon ka bago  
magsimula ang negosasyon?**

**Sagutin ang mga ito.**

**At ngayon: maraming tagumpay sa iyong negosasyon.**

**58**

Maaari mong maabot ang European Negotiation Institute sa <http://e-n-i.eu/>

Maaabot ang Friedhelm Wachs sa [wachs@laxwachssebenius.com](mailto:wachs@laxwachssebenius.com)

Si Friedhelm Wachs ay isa sa mga nangungunang eksperto sa negosasyon, kasosyo ng LaxWachsSebenius at pangulo ng European Negotiation Institute. Sinimulan niya ang kanyang karera sa mga negosasyong pampulitika noong Cold War at sa Tsina. Ngayon, pinapayo niya ang mga pandaigdigang kumpanya, mga pamahalaan at mga partido sa mapaghamong negosasyon. Ang may-akda ng bestselling ay nakatanggap ng maraming internasyonal na mga.

**ISBN: 978-3-7479-0159-5**

