



# De 100 viktigaste frågorna för varje förhandling

av Friedhelm Wachs, VD, Europeiskt Förhandlingsinstitut

Schwedische Erstausgabe

Titel: Mibvunzo 100 inonyanya kukosha yekutaurirana kwose

© 2018 Friedhelm Wachs

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs  
Autor: Friedhelm Wachs

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

ISBN: 978-3-7479-0126-7

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.

Alla fraser i denna bok är könsneutrala.

**Nästan alla förhandlingar är dåligt förberedda.  
Den här boken berättar inte hur man kan vinna  
förhandlingar. Men om du har arbetat igenom dessa  
frågor noga kommer du att ha en överväldigande  
fördel gentemot dina förhandlingspartner. Ta din tid.  
Det är din fördel.**

**Friedhelm Wachs**



**Mig**

**4**



**min förhandlingspartner**

**18**



**värde tillagd**

**32**



**beslutstagare**

**34**



**min sista strategi**

**37**



**vem är min  
förhandlingspartner**

**39**



**före förhandlingsdagen**

**54**

# Mig



4



Vad vill jag uppnå med denna förhandling?



Vilket är det bästa möjliga, perfekta resultatet för mig?

5



Vilket värde har denna förhandling för mig i pengar?



Har jag besparingar eller uppföljningskostnader?

6



Vilket skulle vara det näst bästa resultatet för mig?



Vilka resultat är oacceptabla?

7



Varför är de inte acceptabla?



Vilka komponenter i resultatet är viktigast för mig?

8



Vilka komponenter i resultatet vill jag uppnå?

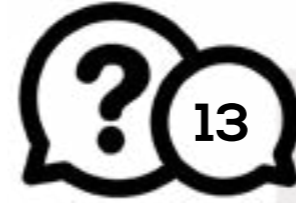


Vilka komponenter i resultatet vill jag uppnå?

9



Vilka delaspekter kan jag överge?



Vilket avtalsmässigt innehåll och förhållanden är mindre viktiga för mig?



Vilket avtalsmässigt innehåll och villkor är viktigast?



Vilka alternativ har jag om mitt önskade resultat inte uppstår?



Hur kan jag förbättra dessa alternativ?



Vilka bättre lösningar är möjliga med andra förhandlingspartners?

12



Vilket förhandlingsinnehåll skulle jag kunna kombinera nyligen eller lägga till?



Vad skulle det vara annorlunda om ett bäst alternativ, så att det är bättre eller lika med mitt ursprungligen önskade förhandlade resultat?

13



Vilka formella hinder måste jag eliminera längs vägen?



Vad är värdet av detta alternativ för mig?

14



Har jag besparingar eller uppföljningskostnader?



Om ekonomiska aspekter är inblandade, vilket är det högsta och lägsta belopp som jag kunde acceptera?

15





Vilka villkor och kontraktsinnehåll kan ändra detta nummer och hur stor är den acceptabla summen då?



Vilka avtalsvillkor tycker jag inte om att acceptera?



Finns det en chans att komma in i en bättre startposition genom att avsluta förhandlingarna?



Vilka aspekter skulle göra det lätt för mig att sluta förhandlingarna?

# min förhandlings- partner



18



Vilket resultat hoppas min  
förhandlingspartner från denna  
förhandling?



Vad är fördelarna med min  
förhandlingspartner?

19



Vilket värde har förhandlingarna väsentligt för min förhandlingspartner?



Hur viktigt är förhandlingarna och resultatet för andra sidan?

20



Vilka komponenter skulle ha det bästa möjliga resultatet för min förhandlingspartner?



Vad kan vara det näst bästa resultatet för min förhandlingspartner?

21



Vilket resultat skulle inte vara acceptabelt för honom?



Varför är detta resultat oacceptabelt för honom?



Vilka komponenter är viktigast för honom?



Vilka komponenter i resultatet måste han uppnå?



Vilka komponenter i resultatet vill han uppnå?



Vilka aspekter kan han göra utan?

24



Vilka avtalsvillkor och innehåll är viktigast för honom?



Vilka avtalsvillkor och innehåll är mindre viktiga för honom?

25



Vilket alternativ har den andra sidan att prata med mig?



Vilka tre bästa alternativ har min förhandlingspartner om hans önskade resultat inte uppstår?



Hur kan han förbättra dessa alternativ?



Finns det bättre resultat med andra förhandlingspartners?



Kan min förhandlingspartner vilja kombinera eller lägga till innehåll och vilka?



Vad skulle det vara annorlunda om det bästa alternativet så att det är bättre än eller lika med det ursprungliga förhandlade resultatet?



Hur kunde han ta bort hinder längs vägen?



Vilka önskade förutsättningar kan dessutom positivt påverka det bästa alternativet?



Vilka andra värderingar eller intressen behöver han inkludera?



Om finansiella frågor är inblandade, vilket skulle vara det högsta och lägsta beloppet han kunde acceptera?



Vilka villkor och kontraktsinnehåll kan ändra detta nummer och hur stor är den acceptabla summen då?



Är det risk för att han kan bli bättre genom att bryta av förhandlingarna?



Vilka är de aspekter som skulle göra det lätt för honom att bryta av förhandlingarna?



# värde tillagd



32



Om du vill beräkna kostnaderna för förhandlingen:

- e) hur lång tid tar förberedelsen?
- b) Hur lång tid tar förhandlingarna?
- c) Vad är timmarsatsen för de som är involverade på vår sida?
- d) vilka andra kostnader (presentation, resor, advokater) ska övervägas?

33

# beslutstagare

34



Vilken valfrihet och behörighet har min förhandlingspartner verkligen?



Känner jag till alla beslutsfattare?



Är gränserna för förhandlingarna bestämda av en panel (styrelse, förhandlingsstyrelse, andra)?

35



Vad är mina 30 viktigaste krav i denna förhandling?



Till följd av dessa förberedelser är mitt första erbjudande som?



36

# min sista strategi



37



Vad är mitt senaste erbjudande?



På vilket område överlappar min förhandlingspartners intressen med mina intressen?



Vilken berättelse säger jag, som jag kan presentera för min förhandlingspartner mitt bästa resultat, särskilt minnesvärt, sympatiskt och värdefullt?

# vem är min förhandlingspartner





Förhandlar jag med en person eller ett företag?



Vilka andra personer påverkar resultatet av förhandlingarna förutom min förhandlingspartner?

40



Hur fungerar min förhandlingspartner?



Har det varit någon kontakt med min förhandlingspartner tidigare?

41



Hur uppträdde min förhandlingspartner då?



Har jag någonsin försökt att förhandla med honom?

42



Hur uppträdde min förhandlingspartner då?



Hur drivs den interna organisationsstrukturen och beslutsstrukturen av min förhandlingspartner?

43



Vilka allmänna affärsmål vill min förhandlingspartner uppnå?



Vilka konkreta mål har han ställt offentligt?

44



Hur vill han uppnå dessa mål?



Vilka motiv motiverar min förhandlingspartner?

45



På vilka ämnen är min förhandlingspartner särskilt intresserad?



Vilka fördelar kan jag ge till min förhandlingspartner?

46



Vad ska den här fördelen se ut så att den verkar vara värd för min förhandlingspartner?



Hur och till vem måste jag konkret presentera denna förmån som givande?

47





Vilket speciellt språk ska jag använda så att vi kan förankra med vår förhandlingspartner?



Vilka nyckelord är viktiga?

48



Vilka beteenden och konversationsstrategier kan stöta på avslag?



Vad är min förhandlingspartners verklighet?

49



Vad är hans företags eller familjens historia?



Vilka har varit de viktigaste händelserna under de senaste fem åren?

50



Vilka beroenden finns? (Till banker, företag, organisationer, personer)



Vilken ekonomisk potential finns det?

51



Vilken struktur har organisationen?



Vilken bild skulle min förhandlingspartner vilja generera?

52



Vilken typ av PR-kommunikation implementerar han på marknaden?



Finns det brandskydd?



I vilken miljö är vår förhandlingspartner etablerad?

53

# före förhandlings- dagen



54



Hur är byggnaden konstruerad och konstruerad där förhandlingen äger rum?



I vilka lokaler äger förhandlingarna plats?



Finns det ett sittingsarrangemang?

55



Hur kommer vi, eller våra förhandlingspartners, fram?



Hur förhindrar jag tidstryck?



Om förhandlingen tar mycket längre tid, var sover jag?

56



Har jag extra kläder med mig?



Har jag ett annat möte och hur skjuter jag ut det?



Hur slappnar jag av före förhandlingsdagen?

57

**Vilka frågor har du innan  
förhandlingarna börjar?**


**Svara på dessa.**

**Och nu: mycket framgångi din förhandling.**

**58**

Du kan nå det europeiska förhandlingsinstitutet på <http://e-n-i.eu/>

Friedhelm Wachs kan nås på [wachs@laxwachssebenius.com](mailto:wachs@laxwachssebenius.com)

A portrait of Friedhelm Wachs, 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.

Friedhelm Wachs är en av världens ledande förhandlingsexperter, partner för LaxWachsSebenius och president för European Negotiation Institute.

Han började sin karriär med politiska förhandlingar under det kalla kriget och med Kina.

I dag rådgör han globala företag, regeringar och parter i utmanande förhandlingar.

Den bästsäljande författaren har fått många internationella utmärkelser för sitt arbete.

**ISBN: 978-3-7479-0126-7**