



Maswali 100 muhimu zaidi kwa kila majadiliano

na Friedhelm Wachs, Rais, Taasisi ya Ulaya ya Majadiliano

Suhaeli Erstausgabe

Titel: **Maswali 100 muhimu zaidi kwa kila majadiliano**

© 2018 **Friedhelm Wachs**

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs
Autor: Friedhelm Wachs

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

ISBN: 978-3-7479-0125-0

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.

Maneno yote katika kitabu hiki ni neutral ya kijinsia.

**Karibu mazungumzo yote yameandaliwa vibaya.
Kitabu hiki hakikuambii jinsi ya kushinda
mazungumzo. Lakini ikiwa umefanya kazi kupitia
maswali haya kwa uangalifu, utakuwa na faida
kubwa juu ya washirika wako wa majadiliano.
Kuchukua muda wako. Ni faida yako.**

Friedhelm Wachs



Mimi

4



**mpenzi wangu wa
mazungumzo**

18



thamani imeongezwa

32



waamuzi

34



**mkakati wangu wa
mwisho**

37



**ambaye ni mpenzi
wangu wa mazungumzo**

39



**kabla ya tarehe ya
mazungumzo**

54

Mimi

4



Ninataka nini kufikia mazungumzo haya?



Ni ipi ambayo inaweza kuwa matokeo bora zaidi kwangu?

5



Mazungumzo haya ni ya thamani gani kwa pesa?



Je, nina gharama za kuokoa au kufuatilia?

6



Ni ipi ya pili ya matokeo bora kwangu?



Matokeo gani hayakubaliki?

7



Kwa nini haipatikani?



Ni sehemu gani za matokeo ambayo ni muhimu kwangu?

8



Ni sehemu gani za matokeo ambayo ninahitaji kufikia?



Ni sehemu gani za matokeo ambayo nataka kufikia?

9



Ni mambo gani ndogo ambayo
ninaweza kuacha?



Nini maudhui na masharti ya mkataba
ni muhimu zaidi?

10



Nini maudhui na masharti ya mikataba
si muhimu kwangu?



Ni njia zingine gani ninazo ikiwa
matokeo yangu yanayohitajika haifai?

11



Ninawezaje kuboresha njia hizi?



Nini mazungumzo yaliyomo naweza kurekebisha wanya au kuongeza?



Ni ufumbuzi bora zaidi unaowezekana na washirika wengine wa mazungumzo?



Ni nini kilichopaswa kuwa tofauti juu ya mbadala bora, hivyo ni bora au sawa na matokeo yangu ya awali yaliyopendekezwa?



Ni vikwazo gani vilivyohitajika kuondokana njiani?



Ni thamani gani ya mbadala hii kwa ajili yangu?



Je, nina gharama za kuokoa au kufuatilia?



Ikiwa masuala ya kifedha yanashirikiwa, ni ya juu na kiasi cha chini kabisa ambacho ningeweza kukubali?



Ni masharti gani na maudhui ya mikataba yanaweza kubadilisha namba hii na ni kiasi kikubwa cha kukubalika basi?



Ni maneno gani ya mkataba ambayo siipendi kukubali?



Je! Kuna fursa ya kupata nafasi nzuri ya kuanzia kwa kumaliza majadiliano?



Ni vipi vipi vinavyoweza kunifanya ni rahisi kwangu kuacha majadiliano?

mpenzi wangu wa mazungumzo

18



Ni matokeo gani ambayo mshirika wangu wa mazungumzo anatumaini kutokana na mazungumzo haya?



Ni nini hasa faida kwa mpenzi wangu wa mazungumzo?

19



Mazungumzo yana thamani gani kwa mpenzi wangu wa majadiliano?



Mazungumzo ni muhimu sana na matokeo kwa upande mwingine?



Ni vipengele vipi ambavyo vinaweza kuwa na matokeo bora kwa mpenzi wangu wa majadiliano?



Ni nini kilichoweza kuwa matokeo ya pili kwa mpenzi wangu wa mazungumzo?



Ni matokeo gani ambayo
yangekubalika kwake?



Kwa nini matokeo haya hayakubaliki?



Ni vipi ambavyo ni muhimu zaidi
kwake?



Je, ni sehemu gani za matokeo
ambayo anapaswa kufikia?



Ni sehemu gani za matokeo ambayo anataka kufikia?



Ni mambo gani ambayo anaweza kufanya bila?



Ni maneno gani na masharti ya mkataba yaliyo muhimu zaidi kwake?



Je, maneno na masharti ya mikataba hayakuwa muhimu kwake?



Ni mbadala gani ambayo upande mwingine unazungumza na mimi?



Ni njia gani tatu bora zaidi ambazo mpenzi wangu wa mazungumzo anafanya ikiwa matokeo yake yanayohitajika haifai?



Je, anaweza kuboresha njia hizi?



Kuna matokeo bora zaidi na washirika wengine wa mazungumzo?



Je, mpenzi wangu wa mazungumzo angependa kuchanganya au kuongezea maudhui na ni ipi?



Ni nini kilichopaswa kuwa tofauti na mbadala bora ili iwe bora au sawa na matokeo ya awali ya mazungumzo?



Je, angeweza kuondoa vikwazo njiani?



Je, hali gani zilizohitajika inaweza kuongeza ushawishi bora zaidi?



Ni maadili gani au maslahi gani anayohitaji kuijumuisha?



Ikiwa masuala ya kifedha yanashirikiwa, ni kiasi gani cha juu na cha chini kabisa ambacho angeweza kukubali?



Ni masharti gani na maudhui ya mkataba yanaweza kubadilisha nambari hii na ni kiasi gani cha kukubalika basi?



Je! Kuna hatari kwamba angeweza kuwa bora zaidi kwa kuvunja mazungumzo?

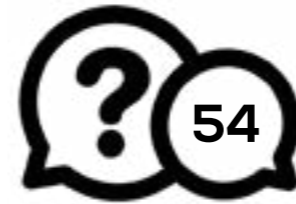


Ni mambo gani ambayo yatafanya iwe rahisi kwake kuvunja mazungumzo?

thamani imeongezwa



32



Ikiwa unataka kuhesabu gharama za mazungumzo:

- a) Maandalizi huchukua muda gani?
- b) Mazungumzo huchukua muda gani?
- c) Je! kiwango cha saa cha wale wa naohusika upande wetu ni nini?
- d) ni gharama gani nyingine (uwasilishaji, usafiri, wanasheria) unapaswa kuchukuliwa?

33

waamuzi



34



Ni uhuru gani wa kuchagua na idhini gani mpenzi wangu wa mazungumzo ana kweli?



Je, ninajua wote watunga maamuzi?



Je! Mipaka ya majadiliano yaliyowekwa na jopo (bodi, bodi ya majadiliano, wengine)?

35



Ni nini mahitaji yangu 30 muhimu zaidi katika mazungumzo haya?



Katika matokeo ya maandalizi haya, kutoa kwangu ya kwanza ni kama?



36

mkakati wangu wa mwisho



37



Ni kutoa nini mwisho?



Katika eneo lini maslahi ya mpenzi wangu wa majadiliano yanaingiliana na maslahi yangu?



Ni hadithi gani ninayosema, ambayo niweza kuwasilisha mpenzi wangu wa majadiliano matokeo yangu bora hasa kukumbukwa, yenye thamani na yenye thamani?

ambaye ni mpenzi wangu wa mazungumzo





Je, mimi kujadiliana na mtu au kampuni?



Ni watu wengine ambao wana ushawishi juu ya matokeo ya mazungumzo badala ya mpenzi wangu wa majadiliano?



Mwenzi wangu wa mazungumzo anafanyaje kazi?



Je, kuna uhusiano wowote na mpenzi wangu wa mazungumzo katika siku za nyuma?



Mwenzi wangu wa mazungumzo alifanyaje basi?



Je, nimejaribu kujadiliana naye?

42



Mwenzi wangu wa mazungumzo alifanyaje basi?



Je! Muundo wa ndani wa shirika na muundo wa uamuzi unaendeshwa na mpenzi wangu wa mazungumzo?

43



Ni malengo gani ya jumla ya biashara ambayo mpenzi wangu wa mazungumzo anataka kufikia?



Ni malengo gani thabiti ambayo ameweka kwa umma?

44



Je! Anataka kufikia malengo haya?



Ni nia gani zinazohamasisha mpenzi wangu wa mazungumzo?

45



Katika mada gani ni mpenzi wangu wa mazungumzo hasa anayevutiwa?



Ni faida gani ninazoweza kumpa mpenzi wangu wa mazungumzo?

46



Je! Faida hii inaonekanaje kama inaonekana kuwa yenye thamani kwa mpenzi wangu wa majadiliano?



Je, ni nani na ni nani kwa kuonyeshe kwa makini faida hii kama yenye faida?

47



Ni lugha gani ambayo ninaipaswa kutumia ili tuweze kukaa na mpenzi wetu wa majadiliano?



Ni maneno gani muhimu ambayo ni muhimu?

48



Ni mikakati gani na tabia za mazungumzo zinaweza kukutana na kukataa?



Ni ukweli gani wa mpenzi wangu wa mazungumzo?

49



Je! Historia ya kampuni yake au familia yake ni nini?



Ni nini matukio muhimu zaidi katika miaka mitano iliyopita?

50



Ni dhiki gani zilizopo? (Kwa mabenki, makampuni, mashirika, watu)



Ni uwezekano wa kifedha gani?

51



Shirika linakuwa na muundo gani?



Ni picha ipi ambayo mpenzi wangu wa mazungumzo angependa kuzalisha?

52



Ni aina gani ya mawasiliano ya PR ambayo yeye kutekeleza katika soko?



Je, kuna usimamizi wa moto?



Katika mazingira gani mshirika wetu wa mazungumzo ameanzishwa?

53

kabla ya tarehe ya mazungumzo



54



Je! Jengo linaloundwa na jengo ambalo mazungumzo yanafanyika?



Katika mazoezi gani mazungumzo yanafanyika?



Je, kuna mipangilio ya kuketi?

55



Tutafikaje, au washirika wetu wa mazungumzo?



Ninazuiaje shinikizo la muda?



Ikiwa majadiliano inachukua muda mrefu, nilala ngapi?

56



Je, nina nguo na nguo?



Je, nina miadi mingine na niifanyaje tena?




Ninawezaje kupumzika kabla ya tarehe ya mazungumzo?

57

**Una maswali gani kabla ya mazungumzo
kuanza?**

Jibu hizi.

**Na sasa: mafanikio mengi
katika majadiliano yako.**

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 ni mmoja wa wataalam wa mazungumzo wanaoongoza duniani, mpenzi wa LaxWachsSebenius na rais wa Taasisi ya Ulaya ya Majadiliano. Alianza kazi yake na mazungumzo ya kisiasa wakati wa Vita baridi na China. Leo, anashauri makampuni ya kimataifa, serikali na vyama katika majadiliano mazuri. Mwandishi bora anapokea tuzo nyingi za kimataifa kwa kazi yake.

ISBN: 978-3-7479-0125-0