



Her pazarlık için en önemli 100 soru

Friedhelm Wachs, Avrupa Müzakere Enstitüsü Başkanı

Türkische 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: 978-3-7479-0130-4**

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.

Bu kitaptaki tüm ifadeler cinsiyet nötrdür.

**Hemen hemen tüm müzakereler kötü bir şekilde hazırlandı. Bu kitap size müzakereleri nasıl kazanacağınızı söylemiyor. Ancak bu soruları dikkatli bir şekilde değerlendirdiyseniz, müzakere eden ortaklarınız üzerinde çok büyük bir avantaj elde edeceksiniz. Acele etmeyin. Bu senin avantajın.**

**Friedhelm Wachs**



**Ben mi**

**4**



**müzakere ortağım**

**18**



**değer eklendi**

**32**



**karar verici**

**34**



**son stratejim**

**37**



**benim müzakere ortağım kim**

**39**



**müzakere tarihinden önce**

**54**

# Ben mi

4



Bu müzakereyle ne yapmak isterim?



Benim için mümkün olan en iyi sonuç hangisidir?

5



Bu müzakere para için ne değeri var?



Tasarruf veya takip masraflarım var mı?

6



Benim için en iyi ikinci sonuç hangisidir?



Hangi sonuçlar kabul edilemez?

7



Neden kabul edilemezler?



Sonuçların hangi bileşenlerine ulaşmam gerekiyor?



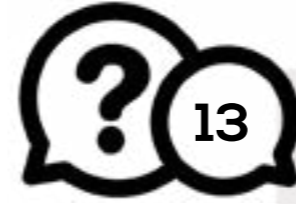
Sonuçların hangi bileşenleri benim için en önemli?



Sonuçların hangi bileşenlerini elde etmek istiyorum?



Hangi alt boyutları bırakabilirim?



Hangi sözleşme içerik ve koşulları benim için daha az önemli?



Hangi sözleşme içerik ve koşulları en önemli?



İstediğim sonucun gerçekleşmemesi durumunda ne gibi alternatiflerim var?



Bu alternatifleri nasıl geliştirebilirim?



Diğer müzakere ortakları ile daha iyi çözümler neler olabilir?

12



Yeni müzakere içeriğini nasıl yeniden oluşturabilirim veya ekleyebilir miyim?



En iyi alternatif hakkında farklı olan ne olmalıydı, böylece orijinal olarak istenen müzakere edilmiş sonuca eşit ya da eşit oldu mu?

13



Yol boyunca ortadan kaldırmak için  
hangi resmi engellerim var?



Bu alternatifin benim için değeri nedir?

14



Tasarruf veya takip masraflarım var  
mı?



Finansal hususlar söz konusuysa,  
kabul edebileceğim en yüksek ve en  
düşük miktar hangisidir?

15





Hangi şartlar ve sözleşme içeriği bu sayıyı değiştirebilir ve kabul edilebilir tutar ne kadar büyük olur?



Hangi sözleşme şartlarını kabul etmeyi sevmiyorum?

16



Müzakereyi bitirerek daha iyi bir başlangıç pozisyonuna girme şansı var mı?



Müzakereyi durdurabilmem için hangi yönler kolaylaştıracak?

17

# müzakere ortağım



18



Müzakere eden ortağım bu müzakereden ne gibi bir sonuç beklemektedir?



Müzakere eden ortağımın yararı tam olarak nedir?

19



Müzakere partneri için müzakerenin maddi değeri nedir?



Diğer taraf için müzakere ve sonuç ne kadar önemlidir?

20



Müzakere eden ortağım için hangi bileşenler en iyi sonuca sahip olabilir?



Müzakere eden ortağım için en iyi ikinci sonuç ne olabilir?

21



Hangi sonuç onun için kabul edilemez?



Onun için hangi bileşenler en önemli?



Bu sonuç neden ona karşı kabul edilemez?



Sonuçların hangi bileşenlerini başarması gerekiyor?



Sonuçların hangi bileşenleri elde etmek istiyor?



Hangi yönleri olmadan yapabilir?

24



Hangi sözleşme şartları ve içeriği onun için en önemli?



Hangi sözleşme şartları ve içeriği onun için daha az önemli?

25



Diğer tarafın benimle görüşmesi için hangi alternatif var?



İstenilen sonucun gerçekleşmemesi durumunda müzakere ortağımın en iyi üç alternatifi var mı?



Bu alternatifleri nasıl geliştirebilir?



Diğer müzakere ortakları ile daha iyi sonuçlar var mı?



Müzakere eden ortağım, içeriği yeniden birleřtirmek veya eklemek ister misiniz?



Orijinal müzakereli sonuca eşit ya da ondan daha iyi olması için en iyi alternatif hakkında ne farklı olmalı?



Yol boyunca engelleri nasıl ortadan kaldırabilir?



İstenen kořullar hangi ek olarak en iyi alternatifi olumlu yönde etkileyebilir?



Hangi diğler değler veya ilgi alanları içermeli?



Mali konular söz konusu ise, kabul edebileceği en yüksek ve en düşük miktar hangisidir?

30



Hangi şartlar ve sözleşme içerikleri bu sayıyı değiştirebilir ve kabul edilebilir tutar ne kadar büyük olur?



Müzakerelerin kesilmesiyle daha iyi durumda olma riski var mı?



Müzakerelerin koparılmasını kolayla tıracak yönler neler-

?dir  
31



# değer eklendi



32



Müzakere masraflarını hesaplamak istiyorsanız:

- hazırlık ne kadar sürer?
- Müzakere ne kadar sürüyor?
- Tarafımızda yer alanların saatlik oranı nedir?
- başka hangi maliyetler (sunum, seyahat, avukatlar) dikkate alınmalıdır?

33

# karar verici



34



Müzakere eden partnerin seçim özgürlüğü ve yetkileri gerçekten var mı?



Bütün karar alıcıları tanıyor muyum?



Müzakerenin sınırları bir panel (kurul, müzakere kurulu, diğerleri) tarafından belirlenir mi?

35



Bu müzakerede benim 30 en önemli taleplerim nelerdir?



Bu hazırlıklar sonucunda ilk teklifim nasıl?

36



# son stratejim



37



Son teklifim nedir?



Müzakere eden ortağımın çıkarları hangi alanlarda çıkarlarımla örtüşüyor?



Hangi hikayeyi müzakere partnerine sunabileceğimi anlatıyorum, en iyi sonucum özellikle unutulmaz, sempatik ve değerli?

# benim müzakere ortağım kim





Bir kiři veya řirket ile görüőebilir miyim?



Müzakereci ortağım dıőında müzakerelerin sonucu üzerinde başka hangi kişilerin etkisi vardır?

40



Müzakereci ortağım nasıl çalıőır?



Geçmiőte müzakereci ortađımla herhangi bir temas oldu mu?

41



Müzakereci ortağım nasıl davrandı?



Hiç onunla müzakere etmeye çalıştım mı?

42



Müzakere ortağım nasıl davrandı?



Müzakere eden ortağım tarafından yönlendirilen iç organizasyon yapısı ve karar yapısı nasıl?

43



Müzakere eden ortağım hangi genel ticari hedefleri başarmak istiyor?



Kamuoyuna hangi somut hedefleri koydu?

44



Bu hedeflere nasıl ulaşmak istiyor?



Müzakereci ortağımı hangi sebeplerle motive ediyor?

45



Müzakereci ortağım hangi konularda özellikle ilgileniyor?



Müzakere eden ortağım için ne gibi faydalar sağlayabilirim?

46



Bu fayda neye benzemeli ki, müzakere ortağım için faydalı görünüyor?



Bu faydayı nasıl ve kime ödüllendirici olarak sunmalıyım?

47





Müzakere eden ortağımızla bağlantı kurabilmemiz için hangi özel dili kullanmalıyım?



Hangi anahtar kelimeler önemlidir?

48



Hangi davranış ve görüşme stratejileri reddedebilir?



Müzakere eden ortağımın gerçekliği nedir?

49



Şirketinin veya ailesinin tarihi nedir?



Son beş yıldaki en önemli olaylar neydi?

50



Hangi bağımlılıklar var? (Bankalara, şirketlere, kuruluşlara, kişilere)



Hangi finansal potansiyel var?

51



Kuruluşun yapısı nedir?



Müzakere eden ortağım hangi imajı oluşturmak istiyor?

52



Piyasada ne tür bir PR iletişim kurar?



Yangın yönetimi var mı?



Müzakere ortağımız hangi ortamda kuruldu?

53

# müzakere tarihinden önce



54



Bina, müzakerenin nasıl yapıldığı ve nasıl inşa edildiği?



Müzakere hangi alanlarda gerçekleşir?



Oturma düzeni var mı?

55



Biz veya müzakere ortaklarımız nasıl gelecek?



Zaman baskısını nasıl önleyebilirim?



Müzakerelerin süresi uzarsa, nerede uyurum?



Benimle kıyafetim var mı?



Başka bir randevum var mı ve nasıl erteleyeceğim?



Müzakere tarihinden önce nasıl rahatlayabilirim?

**Müzakereye başlamadan önce hangi sorularınız var?**

**Bunlara cevap ver.**

**Ve şimdi: müzakerenizde başarı.**

Friedhelm Wachs, LaxWachsSebenius ve Avrupa Müzakere Enstitüsü başkanı olarak dünyanın önde gelen müzakere uzmanlarından biridir. Kariyerine Soğuk Savaş döneminde ve Çin ile siyasi müzakerelerle başladı. Bugün, küresel şirketlere, hükümetlere ve partilere zorlu müzakerelere tavsiyede bulunuyor. Çok satan yazar eseri için çok sayıda uluslararası ödül aldı.

**ISBN: 978-3-7479-0130-4**

