



100 найважливіших питань для кожного переговорного процесу

Фрідельм Вакс, Президент, Європейський інститут переговорів

Ukrainische Erstausgabe

Titel: 100 найважливіших питань для кожного переговорного процесу

© 2018 Friedhelm Wachs

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs

Autor: Friedhelm Wachs

Die Originalausgabe erschien 2018 im

Verlag: Metropolis Medien Verlags GmbH, Leipzig

ISBN: 978-3-7479-0131-1

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.

Усі фрази в цій книзі є гендерними нейтральними.

Майже всі переговори погано підготовлені. Ця книга не розповідає вам, як перемогти переговори. Але якщо ви ретельно опрацювали ці питання, ви матимете переважну перевагу перед своїми партнерами-перекладачами. Не поспішай. Це ваша перевага.

Фрідельм Вакс



Я

4



мій переговорний партнер

18



додану вартість

32



приймає рішення

34



моя остаточна стратегія

37



хто мій переговорний партнер

39



до дати переговорів

54

Я



4



Що я хочу досягти за допомогою цих переговорів?



Який би був найкращим, чудовим результатом для мене?

5



Яке значення має ці переговори для мене в грошах?



Чи є у мене заощадження чи подальші витрати?

6



Який би другий найкращий результат для мене?



Які результати є неприйнятними?

7



Чому вони не є прийнятними?



Які компоненти результату для мене найбільш важливі?

8



Які компоненти результату я повинен досягти?



Які компоненти результату я хочу досягти?

9



Які суб-аспекти можна залишити?



Який договірний зміст та умови є найбільш важливими?



Який договірний зміст та умови менш важливі для мене?



Які альтернативи я маю, якщо мій бажаний результат не реалізується?



Як я можу покращити ці альтернативи?



Які кращі рішення можливі з іншими партнерами по переговорах?

12



Який зміст переговорів я міг би рекомбінувати чи додавати?



Що має бути зовсім іншим щодо найкращої альтернативи, щоб вона була кращою або рівною моєму спочатку бажаному переговорному результату?

13



Які формальні перешкоди я повинен усунути на цьому шляху?



Яка цінність цієї альтернативи для мене?

14



Чи є у мене заощадження чи додаткові витрати?



Якщо пов'язані фінансові аспекти, яка є найвищою та найменшою, яку я міг би прийняти?

15



Які умови та договірне зміст можуть змінити це число і наскільки велика тоді прийнятна сума?



Які договірні умови мені не подобаються?



Чи є шанс досягти кращої стартової позиції шляхом закінчення переговорів?



Які аспекти допоможуть мені зупинити переговори?

Мій переговірний партнер



18



Який результат сподівається моє
переговірне партнерство від цих
переговорів?



Яка саме користь для мого
переговорного партнера?

19



Яке значення має переговори для
мого переговорного партнера?



Наскільки важливі переговори та
результати для іншої сторони?

20



Які компоненти матимуть найкращий
результат для мого переговорного
партнера?



Що може стати другим кращим
результатом для мого переговорного
партнера?

21



Який результат йому неприйнятний?



Чому цей результат є неприйнятним для нього?



Які компоненти для нього найважливіші?



Які компоненти результату він повинен досягти?



Які компоненти результату він хоче досягти?



Які аспекти він може обійтися без цього?



Які договірні умови та зміст найважливіші для нього?



Які договірні умови та зміст для нього є менш важливими?



Яка альтернатива має інша сторона до переговорів зі мною?



Які три найкращі альтернативи є моїм партнером з переговорів, якщо його бажаний результат не реалізується?



Як він може поліпшити ці альтернативи?



Чи можливі кращі результати з іншими партнерами-перекладачами?



Чи міг мій переговорний партнер бажати повторно поєднати або додати зміст, а які?



Що має бути іншим щодо найкращої альтернативи, щоб вона була кращою або рівною первісному переговорному результату?



Як він міг усунути перешкоди на цьому шляху?



Які бажані умови могли додатково позитивно вплинути на найкращу альтернативу?



Які інші цінності чи інтереси йому потрібно включити?



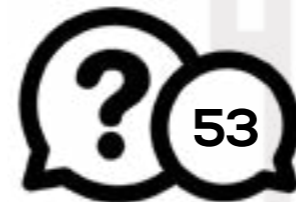
Якщо залучені фінансові питання, яка була б найвищою та найменшою, яку він міг би прийняти?



Які умови та зміст контракту можуть змінити це число і наскільки велика тоді прийнятна сума?



Чи існує ризик того, що він може бути кращим шляхом розірвання переговорів?

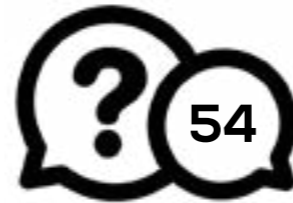


Які аспекти полегшують його розірвання переговорів?

додану вартість



32



Якщо ви хочете обчислити витрати на переговори:

- а) скільки часу займає підготовка?
- б) Як довго тривають переговори?
- с) що таке погодинна ставка тих, хто бере участь на нашій стороні?
- д) які інші витрати (презентація, подорожі, юристи) слід розглядати?

33

приймає рішення



34



Яку свободу вибору та авторизації дійсно має мій переговорний партнер?



Чи знаю я усіх тих, хто приймає рішення?



Чи межі переговорів визначаються колегією (колегією, переговорною радою та іншими)?

35



Які мої 30 найважливіших вимог у цих переговорах?



Через ці підготовки моя перша пропозиція виглядає як?

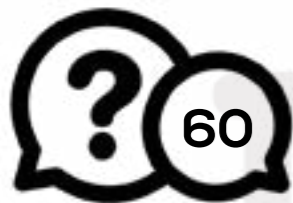


36

МОЯ ОСТАТОЧНА СТРАТЕГІЯ



37



Яка моя остання пропозиція?



У якій галузі інтереси мого переговорного партнера співпадають з моїми інтересами?



Яку історію я розповідаю, з яким я можу представити своєму переговорному партнерові свій найкращий результат, особливо пам'ятний, приємний і цінний?

ХТО МІЙ ПЕРЕГОВІРНИЙ ПАРТНЕР





Чи я веду переговори з людиною чи компанією?



Які інші особи впливають на результат переговорів, окрім мого переговорного партнера?

40



Як працює мій партнер із переговорів?



Чи існував будь-який контакт з моїм партнером-перекладачем у минулому?

41



Як тоді поведився мій партнер переговорів?



Я колись намагався вести переговори з ним?

42



Як тоді поведився мій партнер із переговорів?



Як внутрішня організаційна структура та структура прийняття рішень керує мій партнер із переговорів?

43



Які загальні бізнес-цілі хочуть досягти мій партнер переговорів?



Які конкретні цілі він відкрив?

44



Як він хоче досягти цих цілей?



Які мотиви мотивують мого переговорного партнера?

45



На яких питаннях мої переговірні партнери особливо зацікавлені?



Які переваги я можу надати своєму переговорному партнерові?

46



Якою повинна ця користь виглядати так, щоб вона виглядала корисною моєму партнеру з переговорів?



Як і кому я повинен конкретно представити цю користь як корисну?

47



Якою конкретною мовою я повинен користуватися, щоб ми могли прив'язуватися до нашого переговорного партнера?



Які ключові слова важливі?

48



Які форми поведінки та стратегії спілкування можуть зіткнутися з відхиленням?



Яка реальність мого переговорного партнера?

49



Яка історія його компанії чи родини?



Які були найважливіші події за останні п'ять років?

50



Які залежать існують? (Банкам, компаніям, організаціям, особам)



Який фінансовий потенціал існує?

51



Яку структуру має організація?



Який образ хотів би створити з мого переговорного партнера?

52



Які PR зв'язки він реалізує на ринку?



Чи є вогонь?



В якому середовищі створюється наш партнер із переговорів?

53

ДО ДАТИ ПЕРЕГОВОРІВ



54



Як будеється будівля, в якій
відбуваються переговори?



У яких приміщеннях відбуваються
переговори?



Чи є місце розташування?

55



Як ми, або наші партнери-переговори, приїдуть?



Як запобігти тиск на час?



Якщо переговори триватимуть набагато довше, де я сплю?

56



Чи є у мене запасний одяг зі мною?



Чи є у мене ще одне призначення і як відкласти його?




Як я можу розслабитись до дати переговорів?

57

Які питання у вас є перед початком переговорів?

Відповісти на це.

І тепер: великий успіх у ваших переговорах.

A portrait of Friedelgael Waks, a middle-aged man with glasses, wearing a white shirt and a dark suit jacket. He is looking directly at the camera with a slight smile. The background is dark and out of focus.

Фрідельгель Вакс - один із провідних світових експертів з питань переговорів, партнер Лакса Вакс Себніус та президент Європейського інституту переговорів. Він почав свою кар'єру з політичних переговорів під час „холодної війни“ та з Китаєм. Сьогодні він консультує глобальні компанії, уряди та партії в складних переговорах. Автор бестселера отримав численні міжнародні нагороди за свою роботу.

ISBN: 978-3-7479-0131-1