



Har bir muzokara uchun eng muhim
100 savol

Friedhelm Wachs, Yevropa Muzokara instituti prezidenti

Usbekische Erstausgabe

Titel: **Har bir muzokara uchun eng muhim 100 savol**

© 2018 **Friedhelm Wachs**

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs

Autor: Friedhelm Wachs

Die Originalausgabe erschien 2018 im

Verlag: Metropolis Medien Verlags GmbH, Leipzig

ISBN: 978-3-7479-0133-5

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.

Ushbu kitobdagi barcha iboralar jinsi betarafdir.

Deyarli barcha muzokaralar yomon tayyorlanmoqda. Bu kitob sizga qanday muzokaralar olib borishni aytmaydi. Ammo, agar siz ushbu savollar bo'yicha ehtiyotkorlik bilan ishlagan bo'lsangiz, sizning muzokaralar bo'yicha hamkorlaringiz ustidan katta ustunlikka egasiz. Shoshilmang. Sizning afzalligingiz.

Friedhelm Wachs



Menga

4



mening muzokaralar bo'yicha hamkorim

18



Qo'shilgan qiymat

32



qaror qabul qiluvchi

34



mening yakuniy strategiyam

37



kim mening muzokaralar bo'yicha hamkorim

39



muzokara sanasidan oldin

54

Mengga

4



Ushbu muzokaralar bilan nima qilmoqchiman?



Men uchun eng maqbul natija qanday bo'lishi mumkin?

5



Men uchun bu muzokaralar qanday ahamiyatga ega?



Jamg'arma yoki kuzatuv xarajatlarim bormi?

6



Men uchun ikkinchi eng yaxshi natija qaysi edi?



Qaysi natijalar qabul qilinishi mumkin emas?

7



Nima uchun ular qabul qilinmaydi?



Natijada qanday tarkibiy qismlar men uchun muhim?

8



Natijada qaysi qismlarga erishishim kerak?



Natijada qaysi qismlarga erishmoqchiman?

9



Qaysi sub-aspektlardan voz kechishim mumkin?



Qaysi shartnoma mazmuni va shartlari eng muhim?

10



Men uchun qaysi shartnoma mazmuni va shartlari kamroq muhim?



Istalgan natijani amalga oshirmasa, menda qanday alternativ mavjud?

11



Ushbu muqobillarni qanday qilib yaxshilashim mumkin?



Boshqa muzokaralar bo'yicha hamkorlar bilan qanday yaxshi echimlar mumkin?

12



Yangi muzokaralar tarkibini yoki yangi qo'shimchalarni qo'shishi mumkinmi?



Eng yaxshi variant haqida nima bo'lishidan qat'i nazar, bu men uchun avvalo orzu qilingan muzokaralar natijasida yaxshi yoki teng bo'lishi kerak?

13



Yo'lda qanday rasmiy to'siqlarni yo'qotishim kerak?



Men uchun bu variantning qiymati qanaqa?

14



Jamg'arma yoki kuzatuv xarajatlarim bormi?



Agar moliyaviy jihatlar jalb qilingan bo'lsa, bu eng yuqori va eng past miqdordagi mablag'ni qabul qila olamanmi?

15



Qaysi shartlar va shartnoma konteksti bu raqamni o'zgartirishi mumkin va u holda qabul qilinadigan summaning miqdori qanchalik katta?



Qaysi shartnoma shartlarini qabul qilishni yoqtirmayman?



Muzokarani tugatish orqali yaxshi boshlovchi lavozimga kirish uchun imkoniyat bormi?



Muzokarani to'xtatish uchun qaysi jihatlar oson kechadi?

mening muzo- karalar bo'yicha hamkorim

18



Muzokaralar olib boradigan sheriklarim
ushbu muzokaradan qanday natijaga
erishmoqdalar?



Mening muzokara olib boradigan
hamkorim uchun qanday foyda bor?

19



Muzokaralar olib boradigan hamkorim uchun muzokaralar qanday ahamiyatga ega?



Muzokaralar va boshqa taraf uchun natija qanchalik muhim?



Sizning muzokaralaringiz bo'yicha sheriklarim uchun qanday tarkibiy qismlar yaxshi natijalarga erishadi?



Mening muzokara olib boradigan hamkorim uchun ikkinchi eng yaxshi natija nima bo'lishi mumkin?



Qaysi natijani unga qabul qilmaslik kerak?



Nega bu natija unga yoqolmaydi?



Qaysi tarkibiy qismlar uning uchun muhim?



Natijada qanday tarkibiy qismlarga erishish kerak?



Natijada qanday tarkibiy qismlarga erishmoqchi?



U qanday yo'nalishlarsiz ishlaydi?

24



Qaysi shartnoma shartlari va mazmuni uning uchun eng muhim hisoblanadi?



Qaysi shartnoma shartlari va mazmuni unga nisbatan kamroq ahamiyatga ega?

25



Boshqa tomondan men bilan muzokara qanday muqobilmi?



Agar muzokaralar olib boradigan sheriklarim uchta eng yaxshi alternativni tanlagan bo'lsa, uning istalgan natijasi amalga oshmaydi?



U qanday alternativlarni ishlab chiqishi mumkin?



Boshqa muzokaralar bo'yicha hamkorlar bilan yaxshi natijalarga erishish mumkinmi?



Mening muzokara olib boradigan hamkorim tarkibni qayta qo'shib yoki qo'shishni xohlaydimi?



Eng yaxshi variant haqida nima bo'lishidan qat'iy nazar, asl kelishilgan natijadan ko'ra yaxshiroq yoki tengroq bo'lishi kerak?



Qanday yo'lda to'siqlarni olib tashladi?



Qaysi istalgan sharoit eng yaxshi muqobilga ijobiy ta'sir ko'rsatishi mumkin?



Qanday boshqa qadriyatlar yoki manfaatlar unga kiritilishi kerak?



Agar moliyaviy masalalar jalb qilingan bo'lsa, u eng yuqori va eng past miqdorni qabul qilishi mumkin edi?

30



Qaysi shart va shartnoma mazmuni bu raqamni o'zgartirishi mumkin va u qabul qilinadigan summaning qancha katta?



Muzokaralardan voz kechib, u yaxshi bo'lishi mumkinmi?



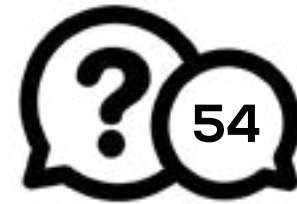
Muzokaralardan voz kechish osonlashtiradigan jihatlar qanday?

31

Qo'shilgan qiymat



32



Agar muzokaralar xarajatlarini hisoblashni istasangiz:

- a) preparat qancha vaqt oladi?
- b) Muzokara qancha vaqt ketadi?
- v) Bizning tomonimizdagi soatlik ko'rsatkich nima?
- g) boshqa qanday xarajatlar (taqdimot, sayohat, advokatlar) e'tiborga olinishi kerak?

33

qaror qabul qiluvchi



34



Mening suhbatdoshimning tanlovi va ruxsatnomasi nimada?



Barcha qaror qabul qiluvchilarni bilamanmi?



Muzokaralar chegaralari bir panel (kengash, muzokaralar kengashi, boshqalar) tomonidan belgilanadimi?

35



Ushbu muzokarada 30 ta eng muhim talablarim nima?



Ushbu tayyorgarliklar natijasida birinchi taklifim nimaga o'xshaydi?



36

mening yakuniy strategiyam



37



Mening so‘nggi taklifim nima?



Mening muzokara olib borayotgan sherigimning manfaatlari mening manfaatlarim bilan qanday bog‘liq?



Men o‘zimning muzokara olib boradigan sherigimga eng yaxshi natijalarimni, ayniqsa unutilmas, yoqimli va qadri narsalarni taqdim eta oladigan qanday voqeani aytib beraman?

kim mening muzokaralar bo‘yicha hamkorim





Men shaxs bilan yoki kompaniyam bilan muzokara olib borayapmanmi?



Muzokaralar olib boradigan hamkorimdan tashqari boshqa muzokaralar natijalariga qanday ta'sir ko'rsatishi mumkin?

40



Mening suhbatdoshim qanday ishlaydi?



O'tmishda muzokara olib boradigan sheriklarim bilan aloqam bor edi?

41



Men bilan suhbatlashgan sherigim buni qanday amalga oshirdi?



Men u bilan muzokara olib borishga harakat qildimmi?

42



Mening muzokara olib boradigan sherigim keyin qanday yo'l tutdi?



Muvofiqlashtiruvchi sheriklarimning ichki tashkiliy tuzilmasi va qaror tuzilmasi qanday?

43



Tarafdorimning sheriklari qanday maqsadlarga erishmoqchi?

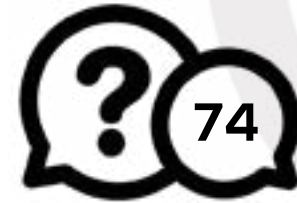


U qanday aniq maqsadlarni qo'ydi?

44



U bu maqsadlarga qanday erishishni xohlaydi?



Muzokaralar olib boradigan sherigimning qaysi sabablari turtki beradi?

45



Sizning suhbatdoshim qaysi mavzularni qiziqtiradi?



Mening muzokara olib boradigan hamkorimga qanday foyda keltirishi mumkin?

46



Bu mening manfaatdor sherikga arzigulik ko'rinishi uchun nima qilish kerak?



Ushbu foydani foydali deb bilish uchun men qanday va kimga kerak?

47



Bizning muzokara olib borayotgan hamkorimiz bilan bog'lanishimiz uchun qaysi tilni ishlatishim kerak?



Qaysi kalit so'zlar muhim?

48



Qanday xatti-harakatlar va suhbatlar strategiyasi rad etishga duch kelishi mumkin?



Mening muzokara olib boradigan hamkorimning haqiqati nima?

49



Uning shirkati yoki oilasining tarixi qanday?



Oxirgi besh yilda eng muhim voqealar nimani anglatdi?

50



Qanday bog'liqliklar mavjud? (Banklar, kompaniyalar, tashkilotlar, shaxslar)



Qaysi moliyaviy imkoniyat mavjud?

51



Tashkilotning qaysi tuzilmasi mavjud?



Mening muzokara olib boradigan hamkorim qaysi tasvirni yaratishni istaydimi?

52



Bozorda qanday PR-muloqotni amalga oshiradi?



Olovni boshqarish bormi?



Bizning tashabbuskor hamkorimiz qaysi muhitda tashkil etilgan?

53

muzokara sanasidan oldin



54



Muzokaralar olib boriladigan binoning loyihasi va qurilishi qanday amalga oshiriladi?



Muzokaralar qaysi joyda o'tkaziladi?



Yashash tartibi bormi?

55



Biz yoki biz bilan muzokara olib boradigan sheriklar qanday qilib kelishadi?



Vaqt bosimini qanday qilib oldini olishim kerak?



Agar muzokaralar ancha uzoq davom etadigan bo'lsa, qaerda yotaman?

56



Menda zaxira kiyimi bormi?



Yana bir uchrashuvim bormi va uni qanday qilib qoldiraman?



Muzokaradan oldin qanday qilib dam olishim kerak?

57

Muzokara boshlangunga qadar qanday savollar tugʻiladi?


Bunga javob bering.

Va endi: Sizning muzokarangizda katta muvaffaqiyat.

58

Siz <http://e-n-i.eu/> saytida Evropa Muzokaralar Institutiga murojaat qilishingiz mumkin.

Friedhelm Wachs ga wachs@laxwachssebenius.com saytidan tashrif buyurishingiz mumkin

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 dunyodagi yetakchi muzokaralar bo'yicha mutaxassislardan biri, LaxWachsSebeniusning hamkori va Evropa muzokaralar instituti prezidenti. Kariyerasini Sovuq urush davrida va Xitoy bilan siyosiy muzokaralar boshlagan. Bugungi kunda, u global kompaniyalar, hukumatlar va partiyalarga muzokaralarda qiyinchiliklar haqida maslahat beradi. Eng ko'p sotilgan muallif o'z asarlari uchun ko'plab xalqaro mukofotlarga sazovor bo'ldi.

ISBN: 978-3-7479-0133-5