



100 самых важных питанняў для кожнага перамоваў

па Friedhelm Wachs, прэзідэнт Еўрапейскага інстытута па вядзенні перамоў

Weißrussische Erstausgabe

Titel: 100 самых важных питанняў для кожнага перамоваў

© 2018 Friedhelm Wachs

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs

Autor: Friedhelm Wachs

Die Originalausgabe erschien 2018 im

Verlag: Metropolis Medien Verlags GmbH, Leipzig

ISBN: 978-3-7479-0145-8

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.

Усе фразы ў гэтай кнізе, з'яўляюцца гендэрна нейтральнымі.

Амаль усе перамовы дрэнна падрыхтаваныя.

Гэтая кніга не кажа вам, як выйграць перамовы.

Але калі вы прапрацавалі гэтыя пытанні старанна,

вы будзеце мець перавагу над сваімі партнёрамі

па перамовах. Не спяшайцеся. Гэта ваша перавага.

Friedhelm Wachs



МНЕ

4



**МОЙ ПАРТНЁР
ПЕРАМОВЫ**

18



**ДАБАЎЛЕНАЯ
ВАРТАСЦЬ**

32



**ЯКОЕ ПРЫМАЕ
РАШЭННЕ**

34



**МАЯ КАНЧАТКОВАЯ
СТРАТЭГІЯ**

37



**ЯКІ З'ЯЎЛЯЕЦЦА
МАІМ ПАРТНЁРАМ
ПЕРАМОВЫ**

39



ДА ДАТЫ ПЕРАМОВАЎ

54

МНЕ



4



Чаго я хачу дасягнуць з дапамогай гэтых перамоваў?



Які б найлепшым, ідэальны вынік для мяне?

5



Якое значэнне мае гэта ўзгадненне
для мяне ў грошах?



У мяне ёсць зберажэнні або
наступныя выдаткі?

6



Які б другі лепшы вынік для мяне?



Вынікі, якія непраймальныя?

7



Чаму яны не прымальныя?



Якія кампаненты выніку найбольш важныя для мяне?

8



Якія кампаненты выніку я павінен дасягнуць?

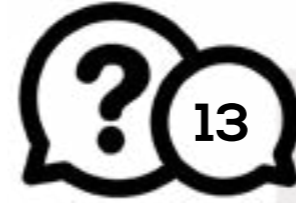


Якія кампаненты выніку я хачу дасягнуць?

9



Якія субаспекты я магу адмовіцца?



Якія дамоўнае ўтрыманне і ўмовы менш важныя для мяне?



Якія дамоўнае ўтрыманне і ўмовы з'яўляюцца найбольш важнымі?



Якія альтэрнатывы ў мяне ёсць, калі мой жаданы вынік не апраўдаліся?



Як я магу палепшыць гэтыя альтэрнатывы?



Якія лепшыя рашэнні магчымыя з іншымі партнёрамі па перамовах?

12



Якіх перамоваў зместу я мог рекомбіную зноў або дадаць?



Што б быць іншым аб лепшай альтэрнатывы, так што лепш або роўна мой першапачаткова жаданага выніку перамоваў?

13



Якія фармальныя бар'еры, я павінен ліквідаваць па дарозе?



Якое значэнне гэтай альтэрнатывы для мяне?

14



Ці ёсць у мяне зберажэнні або наступныя выдаткі?



Калі фінансавыя аспекты ўцягнутыя, што з'яўляецца самым высокім і самым нізкім суму, якую я мог бы прыняць?

15



Якія ўмовы і дамоўнае ўтрыманне могуць змяніць гэты лік, і наколькі вялікі прымальная сума тады?



Якія дагаворных умоў я не хацеў прымаць?



Ці ёсць шанец трапіць у лепшы стартавую пазіцыю, спыніўшы перамовы?



Якія аспекты б зрабіць яго лёгкаім для мяне, каб спыніць перамовы?

МОЙ ПАРТНЁР ПЕРАМОВЫ

18



Якога выніку робіць мой партнёр
па перамовах надзеі ад гэтых
перамоваў?



Што менавіта карысць для майго
партнёра па перамовах?

19



Якое значэнне робіць перамовы маюць істотна для майго партнёра па перамовах?



Наколькі важныя перамовы і вынік для іншага боку?



Якія кампаненты будуць мець найлепшы вынік для майго партнёра па перамовах?



Што можа быць другім лепшым вынікам для майго партнёра па перамовах?



Які вынік не быў бы прымальным для яго?



Чаму гэты вынік непраймальны для яго?



Якія кампаненты з'яўляюцца найбольш важнымі для яго?



Якія кампаненты выніку ён павінен дасягнуць?



Якія кампаненты выніку ён хоча дамагчыся?



Якія аспекты ён можа абыйсціся?

24



Якія дагаворныя ўмовы і змест з'яўляюцца найбольш важнымі для яго?



Якія дагаворныя ўмовы і змест менш важныя для яго?

25



Што альтэрнатыва робіць іншы бок
мае на перамовы са мной?



Якія тры лепшыя альтэрнатывы
ў майго партнёра па перамовах
яшчэ, калі яго жаданага выніку не
матэрыялізуюцца?



Як ён можа палепшыць гэтыя
альтэрнатывы?



Ці існуюць магчыма лепшыя вынікі з
іншымі партнёрамі па перамовах?



Ці можа мой партнёр па перамовах жаданне зноў аб'яднаць або дадаць кантэнт і якія з іх?



Што б быць іншымі Яго самай лепшай альтэрнатывай, так што лепш, чым або роўная першапачатковай дагаворнай зыход?



Як ён мог ліквідаваць перашкоды на гэтым шляху?



Якія ўмовы пажадана можа дадаткова станоўча ўплываць на лепшую альтэрнатыву?



Якія іншыя каштоўнасці або інтарэсы яму трэба ўключыць?



Калі фінансавыя праблемы ўцягнутыя, якія былі б самым высокім і самым нізкім суму, якую ён мог бы прыняць?



Якія ўмовы і змест дагавора могуць змяніць гэты лік і наколькі вялікая прымальная сума тады?



Ці існуе рызыка таго, што ён мог бы быць лепш абрываючы перамоваў?



Тое, што гэта палегчыла б яму скончыць размову?

ДАБАЎЛЕНАЯ

ВАРТАСЦЬ



32



Калі вы хочаце, каб разлічыць
затраты на перамовах:

- а. Як доўга доўжыцца падрыхтоўка?
- б. Як доўга перамовы ўзяць?
- с. Што пагадзінная стаўка тых, хто ўдзельнічае на нашым баку?
- в. Якія іншыя выдаткі (прэзентацыі, падарожжа, юрысты) павінны быць разгледжаны?

33

ЯКОЕ ПРЫМАЕ

РАШЭННЕ



34



Які свабоды выбару і аўтарызацыя
робіць мой партнёр па перамовах
сапраўды ёсць?



Ці павінен я ведаць усе асобы, якія
прымаюць рашэнні?

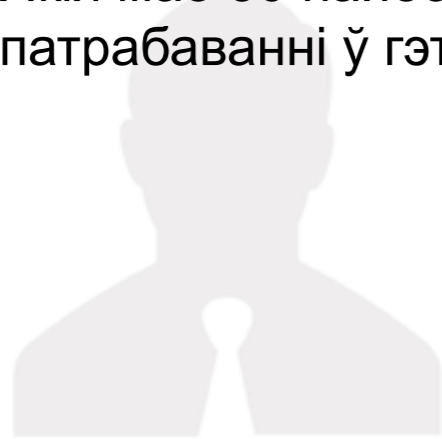


Ці з'яўляюцца межы
перамоваў, вызначаных з
дапамогай панэлі (дошкі,
перамовы дошкі, іншыя)?

35



Якія мае 30 найбольш важныя патрабаванні ў гэтых перамовах?



У выніку гэтых прэпаратаў, маё першае прапанову, як?



36

МАЯ КАНЧАТКОВАЯ СТРАТЭГІЯ



37



Што такое маё апошняе прапанову?



У якой вобласці рабіць інтарэсы майго партнёра па перамовах перакрыцця са сваімі інтарэсамі?



Якую гісторыю я раскажу, з якой я магу ўявіць майго партнёра па перамовах мой лепшы вынік асабліва памятным, сімпатычнага і каштоўным?

38

ЯКІ З'ЯЎЛЯЕЦЦА МАІМ ПАРТНЁРАМ ПЕРАМОВЫ



39



Ці павінен я весці перамовы з чалавекам ці кампаніяй?



Якія іншыя асобы аказваюць уплыў на зыход перамоў, акрамя майго партнёра па перамовах?

40



Як мой партнёр па перамовах працу?



Ці былі якія-небудзь кантакты з маім партнёрам па перамовах у мінулым?

41



Як мой партнёр па перамовах сябе тады?



Я калі-небудзь спрабаваў весці перамовы з ім?

42



Як мой партнёр па перамовах сябе тады?



Як ўнутраная структура арганізацыі і структура рашэння кіраваліся мой партнёр па перамовах?

43



Які агульных бізнес-мэта робіць мой партнёр па перамовах хоча дасягнуць?



Якія канкрэтныя мэты мае ён паставіў публічна?

44



Якім чынам ён хоча дасягнуць гэтых мэтаў?



Якія матывы матывацыі майго партнёра па перамовах?

45



На які тэмы мой партнёр па перамовах асаблівай цікавасці?



Якія перавагі я магу даць майму партнёру па перамовах?

46



Што гэта перавага павінна выглядаць так, што ён выглядае варта майго партнёра па перамовах?



Як і каму я павінен канкрэтна прадставіць гэтую выгаду ў якасці ўзнагароджання?

47



Які канкрэтны мову я павінен
выкарыстоўваць, каб мы маглі
замацаваць з нашым партнёрам па
перамовах?



Якія ключавыя словы маюць важнае
значэнне?

48



Якія мадэлі паводзінаў і стратэгіі
размова можа сутыкнуцца адмову?



Якая рэальнасць майго партнёра па
перамовах?

49



Якая гісторыя яго кампаніі або сям'і?



Якія былі найбольш важнымі падзеямі на працягу апошніх пяці гадоў?

50



Які залежнасці? (Для банкаў, кампаніі, арганізацыі, асобы)



Які фінансавы патэнцыял існуе?

51



Якая структура робіць арганізацыя?



Якім чынам будзе мой партнёр па перамовах хоча стварыць?

52



Якія PR сувязі ён рэалізаваць на рынку?



Ці ёсць кіраванне агнём?



У якім асяроддзі усталёўваецца наш партнёр па перамовах?

53

ДА ДАТЫ ПЕРАМОВАЎ



54



Як будынак спраектавана і пабудавана, у якім перамовы адбываюцца?



У якіх памяшканнях Ці перамовы адбываюцца?



Ці ёсць расаджвання?

55



Як мы, або нашы партнёры па перамовах, прыбыць?



Як прадухіліць ціск часу?



Калі ўзгадненне займае значна больш часу, дзе я сплю?

56



Ці ёсць у мяне запасныя адзення са мной?



Ці ёсць у мяне іншае прызначэнне і як перанесці яго?



Як я адпачываю да даты перамоваў?

57

**Якія пытанні ў вас ёсць
да пачатку перамоў?**


Адказ яны.

А цяпер: шмат поспехаў у перамовах.

58

Вы можаце дабрацца да Еўрапейскага інстытута Negotiation ў <http://e-n-i.eu/>

Friedhelm Wachs можа быць дасягнута 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 з'яўляецца адным з
вядучых экспертаў перамоваў у свеце,
партнёр LaxWachsSebenius і прэзідэнт
Еўрапейскага інстытута па вядзенні
перамоў. Ён пачаў сваю кар'еру ў
палітычных перамовах падчас халоднай
вайны і з Кітаем. Сёння ён кансультуе
глабальныя кампаніі, урад і боку ў
складаных перамовах. Аўтар бэстсэлера
атрымаў мноства міжнародных узнагарод за
сваю працу.

ISBN: 978-3-7479-0145-8