



ಪ್ರತಿ ಸಮಾಲೋಚನೆಗೆ 100 ಪ್ರಮುಖ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು

ಫೈಡಲ್ಟಿ ವಾಚ್, ಅಧ್ಯಕ್ಷರು, ಯುರೋಪಿಯನ್ ನೆಗೋಷಿಯೇಶನ್ ಇನ್ಸ್ಟಿಟ್ಯೂಟ್

Kannada Erstaussage

Titel: ಪೌರತೃ ಸಮಾಲೋಚನೆಗೆ 100 ಪೌರಮುಖ ಪೌರಶೌನಕಗಳು

© 2018 Friedhelm Wachs

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs

Autor: Friedhelm Wachs

Die Originalausgabe erschien 2018 im

Verlag: Metropolis Medien Verlags GmbH, Leipzig

ISBN: 978-3-7479-0213-4

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.

ಈ ಪುಸ್ತಕದಲ್ಲಿನ ಏಲಾನ್ ಪದಗುಚ್ಚುಗಳು ಲಿಂಗ ತಟಸ್ಥವಾಗಿವೆ.

ಬಹುತೇಕ ಏಲಾನ್ ಮಾತುಕತೆಗಳು ಕೆಟ್ಟದಾಗಿ ತಯಾರಿಸಲ್ಪಟ್ಟಿವೆ.
ಮಾತುಕತೆಗಳನ್ನು ಗೆಲ್ಲುವುದು ಹೇಗೆ ಎಂದು ಈ ಪುಸ್ತಕ ನಿಮಗೆ ಹೇಳುತ್ತಿಲ್ಲ.
ಆದರೆ ನೀವು ಈ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳ ಮೂಲಕ ಎಚ್ಚರಿಕೆಯಿಂದ ಕೆಲಸ ಮಾಡಿದರೆ,
ನಿಮ್ಮ ಸಂಧಾನದ ಪಾಲುದಾರರ ಮೇಲೆ ನೀವು ಅಗಾಧ ಪ್ರಯೋಜನವನ್ನು
ಹೊಂದಿರುತ್ತೀರಿ. ನಿಮ್ಮ ಸಮಯ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಿ. ಇದು ನಿಮ್ಮ
ಪ್ರಯೋಜನವಾಗಿದೆ. ಫ್ರೀಡ್ಹೆಲ್ಮ್ ವಾಚ್ಸ್



ನಾನು

4



ನನ್ನ ಸಮಾಲೋಚನಾ ಪಾಲುದಾರ

18



ಮೆಚ್ಚುಗೆ

32



ತಯಾರಕರು

34



ನನ್ನ ಅಂತಿಮ ತಂತ್ರ

37



ನನ್ನ ಸಮಾಲೋಚನಾ ಪಾಲುದಾರ
ಯಾರು

39



ಸಮಾಲೋಚನಾ ದಿನಾಂಕದ
ಮೊದಲು

54

ನಾನು



4



ಈ ಸಮಾಲೋಚನೆಯೊಂದಿಗೆ ನಾನು ಏನನ್ನು
ಸಾಧಿಸಲು ಬಯಸುತ್ತೇನೆ?



ನನಗೆ ಸಾಧ್ಯವಾದಷ್ಟು ಉತ್ತಮವಾದ, ಪರಿಪೂರ್ಣ
ಫಲಿತಾಂಶ ಯಾವುದು?

5



ಹಣಕ್ಕೆ ನನಗೆ ಈ ಸಮಾಲೋಚನೆಯ ಮೌಲ್ಯ ಏನು?



ನನಗೆ ಎರಡನೇ ಅತ್ಯುತ್ತಮ ಫಲಿತಾಂಶ ಯಾವುದು?



ನಾನು ಉಳಿತಾಯ ಅಥವಾ ನಂತರದ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಹೊಂದಿರುವಿರಾ?



ಯಾವ ಫಲಿತಾಂಶಗಳು ಸ್ವೀಕಾರಾರ್ಹವಲ್ಲ?



ಅವರು ಸ್ವೀಕಾರಾರ್ಹವಲ್ಲ ಏಕೆ



ಫಲಿತಾಂಶದ ಯಾವ ಭಾಗಗಳನ್ನು ನನಗೆ ಬಹಳ ಮುಖ್ಯ?

8



ಯಾವ ಫಲಿತಾಂಶಗಳನ್ನು ನಾನು ಸಾಧಿಸಬೇಕು?



ಯಾವ ಫಲಿತಾಂಶಗಳನ್ನು ನಾನು ಸಾಧಿಸಲು ಬಯಸುತ್ತೇನೆ?

9



ಯಾವ ಉಪ-ಅಂಶಗಳನ್ನು ನಾನು ತ್ಯಜಿಸಬಲ್ಲೆ?



ಯಾವ ಕರಾರಿನ ವಿಷಯ ಮತ್ತು ಷರತ್ತುಗಳು ಬಹಳ ಮುಖ್ಯ?



ಯಾವ ಒಪ್ಪಂದದ ವಿಷಯ ಮತ್ತು ಷರತ್ತುಗಳು ನನಗೆ ಕಡಿಮೆ ಮುಖ್ಯವಾಗಿವೆ?



ನನ್ನ ಅಪೇಕ್ಷಿತ ಫಲಿತಾಂಶವು ಕಾರ್ಯರೂಪಕ್ಕೆ ಬರದಿದ್ದರೆ ನಾನು ಯಾವ ಪರ್ಯಾಯಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದೇನೆ?



ಈ ಪರ್ಯಾಯಗಳನ್ನು ನಾನು ಹೇಗೆ ಸುಧಾರಿಸಬಲ್ಲೆ?



ಇತರ ಸಂಧಾನದ ಪಾಲುದಾರರೊಂದಿಗೆ ಯಾವ ಉತ್ತಮ ಪರಿಹಾರಗಳು ಸಾಧ್ಯ?

12



ಯಾವ ಸಮಾಲೋಚನಾ ವಿಷಯವು ನಾನು ಹೊಸದಾಗಿ ಪುನಃ ಸೇರಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು ಅಥವಾ ಸೇರಿಸಬಹುದೇ?



ಅತ್ಯುತ್ತಮ ಪರ್ಯಾಯದ ಬಗ್ಗೆ ವಿಭಿನ್ನವಾಗಿರಬೇಕು, ಹಾಗಾಗಿ ಇದು ನನ್ನ ಮೂಲ ಉದ್ದೇಶಿತ ಸಮಾಲೋಚನೆಯ ಫಲಿತಾಂಶಕ್ಕೆ ಉತ್ತಮ ಅಥವಾ ಸಮನಾಗಿರುತ್ತದೆ?

13



ದಾರಿಯುದ್ದಕ್ಕೂ ನಾನು ತೊಡೆದುಹಾಕಲು ಯಾವ
ಔಪಚಾರಿಕ ನಿರ್ಬಂಧಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರಬೇಕು?



ನನಗೆ ಈ ಪರ್ಯಾಯದ ಮೌಲ್ಯ ಏನು?

14



ನಾನು ಉಳಿತಾಯ ಅಥವಾ ನಂತರದ ವೆಚ್ಚವನ್ನು
ಹೊಂದಿದ್ದೀರಾ?



ಹಣಕಾಸಿನ ಅಂಶಗಳು ತೊಡಗಿಸಿಕೊಂಡರೆ, ನಾನು
ಒಪ್ಪಿಕೊಳ್ಳುವ ಅತಿ ಹೆಚ್ಚು ಮತ್ತು ಕಡಿಮೆ ಮೊತ್ತ
ಯಾವುದು?

15



ಯಾವ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಳು ಮತ್ತು ಒಪ್ಪಂದದ ವಿಷಯವು ಈ ಸಂಖ್ಯೆಯನ್ನು ಬದಲಾಯಿಸಬಹುದು ಮತ್ತು ಸ್ವೀಕಾರಾರ್ಹ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಎಷ್ಟು ದೊಡ್ಡದು?



ಸಮಾಲೋಚನೆ ಕೊನೆಗೊಳ್ಳುವ ಮೂಲಕ ಉತ್ತಮ ಆರಂಭದ ಸ್ಥಾನವನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಅವಕಾಶವಿದೆಯೇ?



ಯಾವ ಒಪ್ಪಂದದ ನಿಯಮಗಳನ್ನು ನಾನು ಒಪ್ಪಿಕೊಳ್ಳಲು ಬಯಸುವುದಿಲ್ಲ?



ಸಮಾಲೋಚನೆಯನ್ನು ನಿಲ್ಲಿಸಲು ನನಗೆ ಯಾವ ಅಂಶಗಳು ಸುಲಭವಾಗುತ್ತವೆ?

ನನ್ನ ಸಮಾಲೋಚನಾ ಪಾಲುದಾರ



18



ಈ ಸಮಾಲೋಚನೆಯಿಂದ ನನ್ನ ಸಮಾಲೋಚನಾ
ಪಾಲುದಾರನು ಯಾವ ಫಲಿತಾಂಶವನ್ನು
ನಿರೀಕ್ಷಿಸುತ್ತಾನೆ?



ನನ್ನ ಸಮಾಲೋಚನಾ ಪಾಲುದಾರರಿಗೆ ಏನು
ಪ್ರಯೋಜನವಾಗಿದೆ?

19



ಸಮಾಲೋಚನೆಯು ನನ್ನ ಸಮಾಲೋಚನಾ
ಪಾಲುದಾರರಿಗೆ ವಸ್ತುನಿಷ್ಠವಾಗಿ ಯಾವ
ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ?



ಸಮಾಲೋಚನೆಯು ಮತ್ತು ಇನ್ನೊಂದು ಬದಿಯ
ಫಲಿತಾಂಶ ಎಷ್ಟು ಮುಖ್ಯ?



ನನ್ನ ಸಮಾಲೋಚನಾ ಪಾಲುದಾರರಿಗೆ ಯಾವ
ಅಂಶಗಳು ಅತ್ಯುತ್ತಮವಾದ ಫಲಿತಾಂಶವನ್ನು
ಹೊಂದಿವೆ?



ನನ್ನ ಸಮಾಲೋಚನಾ ಪಾಲುದಾರರಿಗೆ ಎರಡನೇ
ಅತ್ಯುತ್ತಮ ಫಲಿತಾಂಶ ಯಾವುದು?



ಅವರಿಗೆ ಯಾವ ಫಲಿತಾಂಶವು ಸ್ವೀಕಾರಾರ್ಹವಲ್ಲ?



ಈ ಫಲಿತಾಂಶ ಅವನಿಗೆ ಏಕೆ ಸ್ವೀಕಾರಾರ್ಹವಲ್ಲ?

22



ಅವನಿಗೆ ಯಾವ ಅಂಶಗಳು ಬಹಳ ಮುಖ್ಯವಾಗಿವೆ?



ಅವರು ಯಾವ ಫಲಿತಾಂಶವನ್ನು ಸಾಧಿಸಬೇಕು?

23



ಯಾವ ಫಲಿತಾಂಶದ ಫಲಿತಾಂಶಗಳನ್ನು ಅವರು
ಸಾಧಿಸಲು ಬಯಸುತ್ತಾರೆ?



ಅವನು ಯಾವ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಮಾಡಬಹುದು?



ಯಾವ ಕರಾರಿನ ಪದಗಳು ಮತ್ತು ವಿಷಯಗಳು
ಅವನಿಗೆ ಬಹಳ ಮುಖ್ಯ?



ಯಾವ ಒಪ್ಪಂದದ ನಿಯಮಗಳು ಮತ್ತು ವಿಷಯಗಳು
ಅವನಿಗೆ ಕಡಿಮೆ ಮುಖ್ಯ?



ನನ್ನೊಂದಿಗೆ ಮಾತುಕತೆ ನಡೆಸಬೇಕಾದ ಇನ್ನೊಂದು ಬದಿಯ ಪರ್ಯಾಯ ಯಾವುದು?



ನನ್ನ ಸಂಧಾನದ ಪಾಲುದಾರನು ಬಯಸಿದ ಫಲಿತಾಂಶವನ್ನು ಸಾಧಿಸದಿದ್ದಲ್ಲಿ ಮೂರು ಅತ್ಯುತ್ತಮ ಪರ್ಯಾಯಗಳು ಯಾವುವು?



ಅವರು ಈ ಪರ್ಯಾಯಗಳನ್ನು ಹೇಗೆ ಸುಧಾರಿಸಬಹುದು?



ಇತರ ಸಮಾಲೋಚನಾ ಪಾಲುದಾರರೊಂದಿಗೆ ಅಲ್ಲಿ ಉತ್ತಮ ಫಲಿತಾಂಶಗಳು ಸಾಧ್ಯವೇ?



ನನ್ನ ಸಮಾಲೋಚನಾ ಪಾಲುದಾರನು ಪುನಃ
ಸಂಯೋಜಿಸಲು ಅಥವಾ ವಿಷಯವನ್ನು ಸೇರಿಸಲು
ಮತ್ತು ಯಾವ ಪದಗಳನ್ನು ಬಯಸಬಹುದೆ?



ಉತ್ತಮ ಪರ್ಯಾಯದ ಬಗ್ಗೆ ಭಿನ್ನವಾಗಿರಬೇಕಾದರೆ
ಅದು ಮೂಲ ಸಂಧಾನದ ಫಲಿತಾಂಶಕ್ಕಿಂತ
ಉತ್ತಮವಾಗಿರುತ್ತದೆ ಅಥವಾ ಸಮನಾಗಿರುತ್ತದೆ?



ಅವರು ದಾರಿಯುದ್ದಕ್ಕೂ ಅಡಚಣೆಯನ್ನು ಹೇಗೆ
ತೆಗೆದುಹಾಕಬಹುದು?



ಯಾವ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಳು ಹೆಚ್ಚುವರಿಯಾಗಿ ಉತ್ತಮ
ಪರ್ಯಾಯವನ್ನು ಪ್ರಭಾವಶಾಲಿಯಾಗಿ ಪ್ರಭಾವ
ಬೀರಬಹುದು?



ಅವರು ಯಾವ ಇತರ ಮೌಲ್ಯಗಳು ಅಥವಾ
ಆಸಕ್ತಿಗಳನ್ನು ಸೇರಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು?



ಹಣಕಾಸಿನ ಸಮಸ್ಯೆಗಳು ತೊಡಗಿಸಿಕೊಂಡಿದ್ದರೆ, ಅದು
ಅತ್ಯುನ್ನತ ಮತ್ತು ಕಡಿಮೆ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಅವನು
ಸ್ವೀಕರಿಸಬಹುದು?

30



ಯಾವ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಳು ಮತ್ತು ಒಪ್ಪಂದದ ವಿಷಯಗಳು
ಈ ಸಂಖ್ಯೆಯನ್ನು ಬದಲಾಯಿಸಬಹುದು ಮತ್ತು
ಸ್ವೀಕಾರಾರ್ಹ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಎಷ್ಟು ದೊಡ್ಡದು?



ಮಾತುಕತೆಗಳನ್ನು ಮುರಿಯುವ ಮೂಲಕ ಅವರು
ಉತ್ತಮವಾಗಬಹುದೆಂಬ ಅಪಾಯ ಇದೆಯೇ?



ಮಾತುಕತೆಗಳನ್ನು ಮುರಿಯುವುದಕ್ಕೆ
ಸುಲಭವಾಗುವಂತಹ ಅಂಶಗಳು ಯಾವುವು?

31

ಮೆಚ್ಚುಗೆ

32



ಸಮಾಲೋಚನೆಯ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಲೆಕ್ಕ ಹಾಕಲು ನೀವು ಬಯಸಿದರೆ:

1. ಸಿದ್ಧತೆ ಎಷ್ಟು ಸಮಯ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತದೆ?
2. ಸಮಾಲೋಚನೆಯು ಎಷ್ಟು ಸಮಯ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತದೆ?
3. ನಮ್ಮ ಬದಿಯಲ್ಲಿರುವವರ ಗಂಟೆಯ ದರ ಯಾವುದು?
4. ಇತರ ವೆಚ್ಚಗಳು (ಪ್ರಸ್ತುತಿ, ಪ್ರಯಾಣ, ವಕೀಲರು) ಪರಿಗಣಿಸಬೇಕೇ?

33

ತಯಾರಕರು



34



ನನ್ನ ಸಮಾಲೋಚನಾ ಪಾಲುದಾರರು ನಿಜವಾಗಿಯೂ
ಆಯ್ಕೆ ಮತ್ತು ಅಧಿಕಾರವನ್ನು ಯಾವ ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯ
ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ?



ಎಲ್ಲ ತೀರ್ಪುಗಾರರನ್ನೂ ನಾನು ತಿಳಿದಿದೆಯೇ?

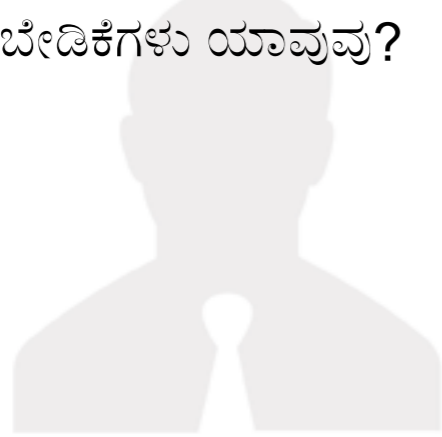


ಸಂಧಾನದ ಮಿತಿಗಳೆಂದರೆ ಫಲಕ (ಬೋರ್ಡ್,
ಸಮಾಲೋಚನಾ ಮಂಡಳಿ, ಇತರರು)
ನಿರ್ಧರಿಸುತ್ತದೆ?

35



ಈ ಸಮಾಲೋಚನೆಯಲ್ಲಿ, ನನ್ನ 30 ಪ್ರಮುಖ
ಬೇಡಿಕೆಗಳು ಯಾವುವು?



ಈ ಸಿದ್ಧತೆಗಳ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ, ನನ್ನ ಮೊದಲ
ಕೊಡುಗೆ ಹೇಗಿದೆ?



36

ನನ್ನ ಅಂತಿಮ ತಂತ್ರ



37



ನನ್ನ ಕೊನೆಯ ಕೊಡುಗೆ ಏನು?



ನನ್ನ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಗಳೊಂದಿಗೆ ನನ್ನ ಮಾತುಕತೆ ಪಾಲುದಾರರ ಹಿತಾಸಕ್ತಿಗಳು ಯಾವ ಪ್ರದೇಶದಲ್ಲಿವೆ?



ನಾನು ಯಾವ ಕಥೆಯನ್ನು ಹೇಳುತ್ತೇನೆ, ನನ್ನ ಸಮಾಲೋಚನಾ ಪಾಲುದಾರರಿಗೆ ನನ್ನ ಅತ್ಯುತ್ತಮ ಫಲಿತಾಂಶವನ್ನು ವಿಶೇಷವಾಗಿ ಸ್ಮರಣೀಯ, ಇಷ್ಟವಾಗುವ ಮತ್ತು ಬೆಲೆಬಾಳುವವರಿಗೆ ನಾನು ಪ್ರಸ್ತುತಪಡಿಸಬಲ್ಲೆ?

ನನ್ನ ಸಮಾಲೋಚನಾ ಪಾಲುದಾರ ಯಾರು





ನಾನು ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯೊಂದಿಗೆ ಅಥವಾ ಕಂಪನಿಯೊಡನೆ
ಮಾತುಕತೆ ನಡೆಸುತ್ತೇನಾ?



ನನ್ನ ಸಮಾಲೋಚನಾ ಪಾಲುದಾರರಲ್ಲದೆ
ಮಾತುಕತೆಗಳ ಫಲಿತಾಂಶದ ಮೇಲೆ ಯಾವ ಇತರ
ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುತ್ತಾರೆ?



ನನ್ನ ಸಮಾಲೋಚನಾ ಪಾಲುದಾರನು ಹೇಗೆ ಕೆಲಸ
ಮಾಡುತ್ತಾನೆ?



ಹಿಂದೆ ನನ್ನ ಸಮಾಲೋಚನಾ ಪಾಲುದಾರರೊಂದಿಗೆ
ಯಾವುದೇ ಸಂಪರ್ಕವಿದೆ?



ನನ್ನ ಸಮಾಲೋಚನಾ ಪಾಲುದಾರರು ಹೇಗೆ
ವರ್ತಿಸಿದರು?



ನಾನು ಅವರೊಂದಿಗೆ ಮಾತುಕತೆ ನಡೆಸಲು
ಪ್ರಯತ್ನಿಸಿದೇನಾ?

42



ನನ್ನ ಸಮಾಲೋಚನಾ ಪಾಲುದಾರರು ಹೇಗೆ
ವರ್ತಿಸಿದರು?



ನನ್ನ ಸಮಾಲೋಚನಾ ಪಾಲುದಾರರಿಂದ
ನಡೆಸಲ್ಪಡುವ ಆಂತರಿಕ ಸಾಂಸ್ಥಿಕ ರಚನೆ ಮತ್ತು
ನಿರ್ಧಾರದ ರಚನೆ ಹೇಗೆ?

43



ನನ್ನ ಸಮಾಲೋಚನಾ ಪಾಲುದಾರನು ಯಾವ ಸಾಮಾನ್ಯ ವ್ಯಾಪಾರ ಗುರಿಗಳನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ಬಯಸುತ್ತಾನೆ?



ಯಾವ ಕಾಂಕ್ರೀಟ್ ಗುರಿಗಳನ್ನು ಅವರು ಸಾರ್ವಜನಿಕವಾಗಿ ಹೊಂದಿಸಿದ್ದಾರೆ?



ಅವರು ಈ ಗುರಿಗಳನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ಹೇಗೆ ಬಯಸುತ್ತಾರೆ?



ಯಾವ ಉದ್ದೇಶಗಳು ನನ್ನ ಸಮಾಲೋಚನಾ ಪಾಲುದಾರರನ್ನು ಪ್ರೇರೇಪಿಸುತ್ತವೆ?



ಯಾವ ವಿಷಯಗಳ ಬಗ್ಗೆ ನನ್ನ ಸಮಾಲೋಚನಾ
ಪಾಲುದಾರರು ನಿರ್ದಿಷ್ಟವಾಗಿ ಆಸಕ್ತಿ ವಹಿಸುತ್ತಾರೆ?



ನನ್ನ ಸಮಾಲೋಚನಾ ಪಾಲುದಾರರಿಗೆ ನಾನು ಯಾವ
ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ನೀಡಬಲ್ಲೆ?

46



ನನ್ನ ಸಂಧಾನದ ಪಾಲುದಾರರಿಗೆ ಇದು
ಉಪಯುಕ್ತವಾಗಿದೆಯೆಂಬಂತೆ ಈ ಪ್ರಯೋಜನವು
ಹೇಗೆ ಕಾಣುತ್ತದೆ?



ಈ ಪ್ರಯೋಜನವನ್ನು ನಾನು ಹೇಗೆ
ಲಾಭದಾಯಕವಾಗಿ ಪ್ರಸ್ತುತಪಡಿಸಬೇಕು?

47



ನಮ್ಮ ಮಾತುಕತೆ ಪಾಲುದಾರರೊಂದಿಗೆ ನಾವು
ಲಂಗರು ಹಾಕಲು ಯಾವ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಭಾಷೆ
ಬಳಸಬೇಕು?



ಯಾವ ಕೀವರ್ಡ್‌ಗಳು ಪ್ರಮುಖವಾಗಿವೆ?

48



ಯಾವ ನಡವಳಿಕೆಗಳು ಮತ್ತು ಸಂವಾದ ತಂತ್ರಗಳು
ನಿರಾಕರಣೆಯನ್ನು ಎದುರಿಸಬಹುದು?



ನನ್ನ ಸಮಾಲೋಚನಾ ಪಾಲುದಾರನ ವಾಸ್ತವತೆ
ಏನು?

49



ಅವನ ಕಂಪನಿ ಅಥವಾ ಕುಟುಂಬದ ಇತಿಹಾಸ ಏನು?



ಕಳೆದ ಐದು ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವ ಪ್ರಮುಖ ಘಟನೆಗಳು?

50



ಯಾವ ಅವಲಂಬನೆಗಳು ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿವೆ?
(ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು, ಕಂಪನಿಗಳು, ಸಂಸ್ಥೆಗಳು, ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ)



ಯಾವ ಆರ್ಥಿಕ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿದೆ?

51



ಸಂಸ್ಥೆಯು ಯಾವ ರಚನೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ?



ನನ್ನ ಸಮಾಲೋಚನಾ ಪಾಲುದಾರರು ಯಾವ ಚಿತ್ರವನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸಲು ಬಯಸುತ್ತಾರೆ?

52



ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಅವರು ಯಾವ ರೀತಿಯ PR ಸಂವಹನವನ್ನು ಜಾರಿಗೆ ತರುತ್ತಾರೆ?



ಅಗ್ನಿಶಾಮಕ ನಿರ್ವಹಣೆ ಇದೆಯೇ?



ನಮ್ಮ ಸಮಾಲೋಚನಾ ಪಾಲುದಾರರು ಯಾವ ಪರಿಸರದಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾಪಿಸಿದ್ದಾರೆ?

53

ಸಮಾಲೋಚನಾ ದಿನಾಂಕದ ಮೊದಲು



54



ಸಮಾಲೋಚನೆಯು ಯಾವ ಕಟ್ಟಡದಲ್ಲಿ
ವಿನ್ಯಾಸಗೊಳಿಸಲ್ಪಟ್ಟಿದೆ ಮತ್ತು ನಿರ್ಮಿಸಲ್ಪಟ್ಟಿದೆ?



ಸಮಾಲೋಚನೆಯ ಯಾವ ಆವರಣದಲ್ಲಿ
ನಡೆಯುತ್ತದೆ?



ಅಲ್ಲಿ ಆಸನ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಇದೆಯಾ?

55



ನಾವು ಅಥವಾ ನಮ್ಮ ಸಂಧಾನದ ಪಾಲುದಾರರು ಹೇಗೆ
ಆಗಮಿಸುತ್ತಾರೆ?



ಸಮಯ ಒತ್ತಡವನ್ನು ನಾನು ಹೇಗೆ ತಡೆಗಟ್ಟುತ್ತೇನೆ?



ಸಮಾಲೋಚನೆಯು ಹೆಚ್ಚು ಸಮಯ
ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದ್ದರೆ, ಅಲ್ಲಿ ನಾನು ನಿರ್ದಿ
ಮಾಡುವೆ?



ನನ್ನೊಂದಿಗೆ ಬಿಡಿ ಬಟ್ಟೆಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುವಿರಾ?



ನನಗೆ ಮತ್ತೊಂದು ನೇಮಕಾತಿ ಇದೆ ಮತ್ತು ನಾನು
ಅದನ್ನು ಹೇಗೆ ಮುಂದೂಡಬಹುದು?



ಸಮಾಲೋಚನೆ ದಿನಾಂಕದ ಮೊದಲು ನಾನು ಹೇಗೆ
ವಿಶ್ರಾಂತಿ ಪಡೆಯಬಲ್ಲೆ?

ಸಮಾಲೋಚನೆಯ ಪ್ರಾರಂಭವಾಗುವ ಮೊದಲು
ನೀವು ಯಾವ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುತ್ತೀರಿ?


ಇವುಗಳನ್ನು ಉತ್ತರಿಸು.

ಮತ್ತು ಈಗ: ನಿಮ್ಮ ಸಮಾಲೋಚನೆಯಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚು ಯಶಸ್ಸು.

58

ನೀವು ಯುರೋಪಿಯನ್ ಸಮಾಲೋಚನಾ ಇನ್ಸ್ಟಿಟ್ಯೂಟ್ ಅನ್ನು <http://e-n-i.eu/> ನಲ್ಲಿ ತಲುಪಬಹುದು.

ಫ್ರೀಡ್ಲೆ ವಾಚ್‌ಗಳನ್ನು wachs@laxwachssebenius.com ನಲ್ಲಿ ತಲುಪಬಹುದು

A portrait of 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.

ಫ್ರೀಡ್‌ಲ್ಫ್ ವಾಚ್ಸ್ ವಿಶ್ವದ ಪ್ರಮುಖ ಸಮಾಲೋಚನಾ ತಜ್ಞರಲ್ಲಿ ಒಬ್ಬರಾಗಿದ್ದಾರೆ, ಲ್ಯಾಕ್ಸಾನ್ಸ್‌ನ ಸೆನಿಯರ್ ಪಾಲುದಾರ ಮತ್ತು ಯುರೋಪಿಯನ್ ನೆಗೋಷಿಯೇಶನ್ ಇನ್‌ಸ್ಟಿಟ್ಯೂಟ್ ಅಧ್ಯಕ್ಷರು. ಶೀತಲ ಸಮರದ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ಚೀನಾದಲ್ಲಿ ಅವರು ತಮ್ಮ ವೃತ್ತಿಜೀವನವನ್ನು ರಾಜಕೀಯ ಸಮಾಲೋಚನೆಯೊಂದಿಗೆ ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದರು. ಇಂದು ಅವರು ಜಾಗತಿಕ ಕಂಪನಿಗಳು, ಸರ್ಕಾರಗಳು ಮತ್ತು ಪಕ್ಷಗಳನ್ನು ಸವಾಲಿನ ಮಾತುಕತೆಗಳಲ್ಲಿ ಸಲಹೆ ನೀಡುತ್ತಾರೆ. ಮಾರಾಟವಾದ ಲೇಖಕರು ತಮ್ಮ ಕೆಲಸಕ್ಕಾಗಿ ಹಲವಾರು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಪ್ರಶಸ್ತಿಗಳನ್ನು ಪಡೆದಿದ್ದಾರೆ.

ISBN: 978-3-7479-0213-4