



എലലാ ചർച്ചകളും ഏർറവും ര്പധാനപ്പെട് 100 ചോദയ്ങൾ

യുറോപയ്ൻ തൊഴിലാളി സംഘടനയുടെ ര്പസിഡന്റായ രെഫഡ്ഹാം
വൊക്കേഷാണ് ഇത് ചെയ്തത്

Malayalam Erstausgabe

Titel: എലാ ചർച്ചകളും ഏറ്റെടുക്കലും പരധാനപ്പെട് 100 ചോദ്യങ്ങൾ

© 2018 Friedhelm Wachs

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs
Autor: Friedhelm Wachs

Die Originalausgabe erschien 2018 im
Verlag: Metropolis Medien Verlags GmbH, Leipzig

ISBN: 978-3-7479-0221-9

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.

ഈ പുസ്തകത്തിലെ എലാ ചർച്ചകളും ലിംഗഭേദമുള്ളതാണ്.

മിക്കവാറും എലാ ചർച്ചകളും മോശമായി
തയ്യാറാക്കിയിരിക്കുന്നു. ചർച്ചകൾ എങ്ങനെ
വിജയിക്കണമെന്ന് ഈ പുസ്തകം നിങ്ങളെ
അറിയിക്കുന്നില്ല. ഈ ചോദ്യങ്ങളിലൂടെ നിങ്ങൾ
രശ്മിയാപൂർവ്വം രപവർത്തിച്ചിട്ടുണ്ടെങ്കിൽ,
നിങ്ങളുടെ പങ്കാളികളുമായി ബന്ധപ്പെട്ട്
നിങ്ങൾക്ക് കൂടുതൽ ആനുകൂല്യങ്ങൾ ലഭിക്കും.
നിനക്കവശത്തിനുള്ള സമയമെടുക്കുക.
ഇത് നിങ്ങളുടെ നേട്സമാണ്. രഫീഡ്ഹാം വാഷ്സ്

	ഞാൻ	4
	എന്റെ അനുഭവങ്ങൾ പങ്കാളി	18
	അഭിനന്ദനം	32
	നിർമ്മാതാക്കൾ	34
	എന്റെ അവസാന തർക്കം	37
	എന്റെ ചർച്ചാ പങ്കാളിയാരാണ്	39
	ചർച്ചകൾക്കുള്ള തീയതികൾ മുഖ്യാ	54

ഞാൻ



ഈ ചർച്ചകളുമായി ഞാൻ എന്തിനുവേണ്ടിയാണ് ര്ശമിക്കുന്ന്നത്?



എനിക്ക് ഏറ്റവും അനുയോജയ്മായതും തികണ്ണതുമായ ഫലം എന്തായിരിക്കും?



എനിക്ക് പണത്തോടുള്ള എന്റെ ഈ സംഭാഷണം എന്തു വിലയാണ്?



എനിക്ക് രണ്ട്മാതൃകയെ ഏറ്റെടുക്കാനും നിലവിലുള്ള കിടപ്പിനെ ഏതാണ്?



എനിക്ക് ഏതെങ്കിലും സേവിംഗോ അലൈൻസിൽ തുടർനടപടികളോ ഉണ്ടോ?



ഏതെല്ലാം ഫലങ്ങൾ അനുഭവിക്കാൻ?



അവർ എന്തുകൊണ്ട് സവീകാര്യമലല്?



ഫലത്തിന്റെ ഏത് ഘടകങ്ങളാണ് എനിക്ക് ഏറ്റെടുക്കാനാവാത്തത്?



ഫലങ്ങളുടെ ഏത് ഘടകങ്ങൾ ഞാൻ നേടണം?



ഫലത്തിന്റെ ഏത് ഘടകങ്ങൾ ഞാൻ നേടാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്നു?



ഞാൻ ഏത് ഉപ-ഘടകങ്ങൾ ഉപേക്ഷിക്കാനാകും?



ഏത് കരാർ ഉള്ളടക്കം കൂടാതെ വയ്വസ്ഥകൾ എന്നെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം ര്പാധാനയ് അർഹിക്കുന്നു?



ഏത് കരാർവൽക്കരണ ഉള്ളടക്കവും വയ്വസ്ഥകളും വളരെ ര്പാധാനമാണ്?



എന്നെ ആർഗഹിച്ച ഫലം ര്പാവർത്തികമാകുമ്പോൾ ഞാൻ എന്തുചെയ്യണം?



ഈ ബദൽ എങ്ങനെ മെച്ചപ്പെടുത്താം?



ഏത് ചർച്ച ചെയ്യാവുന്ന ഉള്ളടക്കത്തെ ഞാൻ പുതിയതായി വീണ്ടും ചേർക്കുമോ അലെക്സിൽ കൂട്ടിച്ചേർക്കുകയോ ചെയ്യാം?



മറ്റ് negotiating പങ്കാളികൾ എന്തു മെച്ചപ്പെട്ട പരിഹാരങ്ങൾ സാധ്യമാണ്?



ഏറ്റെടുക്കാനാവാത്ത മികച്ച ബദൽ ആയിരിക്കുമെന്ന് തിന്നാൽ, എന്തെങ്കിലും ഉദ്ദേശ്യത്തോടടുത്തുള്ള കൂടിയായോ ചന്ദ്രയുടെ ഫലമായി ഇത് നിലത്തോ അതിനുമുകളോ ആണ്.



വഴിയിൽ എങ്ങിനെയാലലാ.
ഒഴിവാക്കണം?



എനിക്ക് സേവിംഗോ അലൈൻകിൽ
തുടർനടപടികളോ ഉണ്ടോ?



എനിക്ക് ഈ ബദൽ മൂലയ്ത്തിന്റെ
മൂലയ്. എന്താണ്?



സാമ്പത്തിക വശങ്ങൾ
ഉൾപ്പെട്സിട്സുണ്ടെങ്കിൽ,
എനിക്ക് സവികരിക്കാവുന്ന
ഏറ്റെടുക്കും താഴ്ന്നതും ഏറ്റെടുക്കും
കുറഞ്ഞതുമായ തുക ഏതാണ്?



ഏത് വയ്വസ്ഥകളും കരാർ വയ്വസ്ഥകളും?



ചർച്ചകൾ അവസാനിപ്പിച്ചുകൊണ്ട് മെച്ചപ്പെട്ട് ആരംഭ സ്ഥാനം നേടുന്നതിനുള്ള അവസരം ഉണ്ടോ?



ഞാൻ സവീകരിക്കാൻ ഇഷ്ടപ്പെടുന്നില്ലേ?



ചർച്ചകൾ അവസാനിപ്പിക്കാൻ എന്തെല്ലാം വശങ്ങളുണ്ട്?

എന്റെ അനുഭവങ്ങൾ പങ്കാളി



ഈ ചർച്ചയിൽ നിന്ന് എന്റെ അനുഭവങ്ങൾ പങ്കാളിയുടെ ഫലം എന്തായിരിക്കും?



എന്റെ പബ്ലിക് പങ്കാളിയുടെ ബെനഫിറ്റ് എന്താണ്?



ഇടപെടൽ പങ്കാളിത്തത്തിന്
വേണ്ടിയുള്ള ചർച്ചകൾക്ക് എന്തു
വിലയാണ് ഉള്ളത്?



എന്റെ അനുയായികളോട്
പങ്കാളികളാകുന്നതിനുള്ള ഏർവ്വം
നലല് ഫലം എന്തായിരിക്കും?



ഈ സംഭാഷണങ്ങളും മറ്റ്
വശങ്ങളുടെ ഫലങ്ങളും എർത
ർപധാനമാണ്?



എന്റെ അനുയായികളുമായി
ബന്ധപ്പെടുന്നതിന്റെ
രണ്ട്മത്തെ ഏർവ്വം മികച്ച ഫലം
എന്തായിരിക്കും?



അവന്റെ ഫലം അവനു സവികാരയ്ക്കലേല്?



ഏത് ഘടകങ്ങളാണ് അവനെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം ഏറ്റെടുക്കും രൂപധാനപ്പെട്?



ഈ ഫലം അസവികാരയ്ക്കായിരിക്കുന്നത് എന്തുകൊണ്ട്?



അവൻ നേടിയെടുക്കേണ്ട ഫലത്തിന്റെ ഏത് ഘടകമാണ്?



നിങ്ങൾ നേടിയെടുക്കുന്നത് ഫലം എന്തായിരിക്കും?



ഏത് പദവിയും ഉള്ളടക്കവും അവനു രഹസ്യമാണ്?



എന്തൊക്കെ വശങ്ങളിലാതെ അവൻ ചെയ്യാൻ കഴിയും?



ഏത് പദങ്ങളും ഉള്ളടക്കവും അവനു രഹസ്യം അർഹിക്കുന്നു?



എനിക്ക് മറ്റെരാൾ
എന്തെങ്കിലുമായി സംഭാഷണം
നടത്തണം?



ഈ ബദൽ എങ്ങനെ
മെച്ചപ്പെടുത്താം?



എന്റെ negotiating പങ്ക്കാളിയ്ക്ക്
ഏത് മികച്ച ബദലാണ് ഉള്ളത്?



മറ്റെ ചർച്ചകുടുംകാരുമായി
എന്തെങ്കിലും ഫലമുണ്ടോ?



എന്റെ സംവാദപങ്ക്താളിയെ വീണ്സും കൂട്സിച്ഛേർക്കാൻ അലൈൻക്തിൽ കൂട്സിച്ഛേർക്കാൻ ആർഗഹമുണ്ഡോ?



വഴിയീൽ തടസ്സം എണ്ണനെ ഒഴിവാക്കാം?



ഏർറവും നലല് ബദലിൽനിന്നു വയ് തയ്സ്തമായിരുന്നേക്കാവുന്ന തുകൊണ്ഡ്, ഇത് ഒത്തുതീർപ്പിലെ ഫലത്തൈക്കാൾ എർതയോ തുലയ്മാണോ?



ഏത് ഇച്ഛാദാസിസ്ഥാനത്തിലുള്ള വയ്വസ്ഥകൾക്കാണ് മികച്ഛ ബദൽ ആകാൻ കഴിയുക?



എന്ത് മൂലയ്ങൾ അലൈൻസിൽ
താൽപരയ്ങൾ ഉൾപ്പെടുത്തണം?



സാമ്പത്തിക ര്പശ്നയ്ങൾ
ഉൾപ്പെട്സിട്സുണ്ടെയ്ങിൽ ഏറ്റവും
കൂടിയതും കുറയ്ത്തതുമായ തുക
സവീകരിക്കാൻ കഴിയുമോ?



ഏത് വയ്വസ്ഥകളും കരാറുകളും?



ചർച്ചകൾ
തുടർച്ചുനീകുന്നതിലൂടെ കൂടുതൽ
മെച്ചപ്പെട്ടേക്കാവുന്ന ഒരു
അപകടമുണ്ടോ?



എന്തെലലാം കാരയ്ങളാണ് അവൻ
ചർച്ചകളിൽ നിന്ൻ പിന്മാറിയത്?

അഭിനന്ദനം

32



കരാർ ചെയ്തവർ കണക്ട് ചെയ്യാൻ നിങ്ങൾ ആഗ്രഹിക്കുന്നുവെങ്കിൽ:

ഒരു. എന്തെങ്കിലും സമയമെടുക്കുന്നു?

ബി. എന്തെങ്കിലും സമയമെടുത്തു?

സി. നമ്മുടെ ഭാഗത്ത് ഉൾപ്പെടുന്നവരുടെ മനസ്സിലുള്ള നിരക്കുകൾ എന്താണ്?

ഡി. മറ്റെന്തെങ്കിലും ചെയ്യേണ്ടതുകൾ (അവതരണം, യാത്ര, അഭിഭാഷകർ) പരിഗണിക്കേണ്ടതുണ്ട്?

33

നിർമാതാക്കൾ



എന്റെ negotiating പാർട്ണർ ശരിയ്ക്കും ഏത് തിരഞ്ഞെടുക്കാനുള്ള സവാതന്ത്ര്യം ഉണ്ട്?



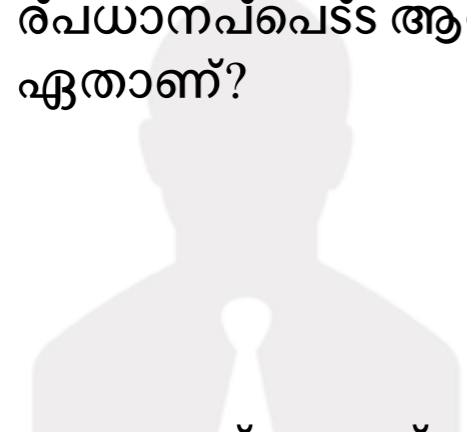
തീരുമാനമെടുക്കുന്നവരെ ഞാൻ അറിയുന്നൂണ്ടോ?



ഒരു പാനൽ നിശ്ചയിച്ചിട്ടുള്ള കൂടിയാലോചനയുടെ പരിധി (ബോർഡ്, ചർച്ചകൾ ബോർഡ്, മറ്റ് ഉള്ളവർ)?



ഈ ചർച്ചകളിൽ എന്റെ ഏറ്റവും
രഹസ്യപ്പെട്ട ആവശ്യങ്ങൾ
ഏതാണ്?



ഈ തയ്യാറെടുപ്പുകളുടെ
ഫലമായി, എന്റെ ആദ്യ ഓഫർ
ഒരുപോലെയാണോ?



എന്റെ അവസാന തർക്ക്.



എന്റെ ചർച്ചാ പങ്ക്കാളിയാരാണു്



എന്റെ അവസാനത്തെ ഓഫർ എന്താണു്?



എന്റെ താൽപര്യസംരക്ഷണ പങ്ക്കാളിയുടെ താൽപര്യങ്ങൾ ഏതെല്ലാം മേഖലകളിൽ എന്റെ താൽപര്യങ്ങളുമായി പൊരുത്തപ്പെടുന്നു?



ഏതു കഥ ഞാൻ പറയാൻ കഴിയും, അതിലൂടെ എനിക്ക് എന്റെ ഓർമ്മയുള്ള്, ഇഷ്ടയോഗ്യമായതും വിലപ്പെട്സതുമാണു്.





ഞാൻ ഒരു വയ്ക്തിയുമായോ കർമ്മനിയുമായോ കരാറിലാകുമോ?



ഫലത്തിൽ മറ്റെതൊരു വയ്ക്തിയ്ക്കും സർവാധീനമുണ്ടോ?



എന്റെ പങ്ക്കാളി പങ്ക്കാളിയാകാൻ എങ്ങനെ രപവർത്തിയ്കുന്നു?



എന്റെ കരാർ പങ്ക്കാളിയുമായി ഏതെങ്കിലും ഒരു ബന്ധവുമുണ്ടായിരുന്നോ?



അപ്‌പോൾ എന്റെ negotiator
പങ്ക്‌കാളി എങ്ങനെ ര്‌പവർത്തിച്ചു?



ഞാൻ അദ്ദേഹത്തെ തന്നോട്
സംസാരിക്കാൻ ര്‌ശമിച്ചിരുന്നോ?



അപ്‌പോൾ എന്റെ negotiator
പങ്ക്‌കാളി എങ്ങനെ ര്‌പവർത്തിച്ചു?



എന്റെ ചർച്ചാ പങ്ക്‌കാളിയാൽ
നയിക്പ്പെടുന്ന് ഇന്റേണൽ
ഓർഗനൈസേഷണൽ ഘടനയും തീരുമാനം
അടിസ്ഥാനമാക്കിയുള്ള ഘടനയും
എങ്ങനെയാണ്?



എന്റെ പാർട്ണർ ആർഗ്ഗഹിക്കുന്ന
പൊതു ബിസിനസ്സ് ലക്ഷ്യങ്ങൾ
എന്താണ്?



അവൻ പരസ്യമായി എന്താണ്
നിശ്ചയിച്ചിരിക്കുന്നത്?



ഈ ലക്ഷ്യങ്ങൾ എങ്ങനെയാണ്
അവൻ / അവൾ ആർഗ്ഗഹിക്കുന്നത്?



എന്റെ അനുഭവക പങ്കാളികളെ
ര്പചോദിപ്പിക്കുന്ന രേപരണ?



എന്റെ ചർച്ചകൾ പങ്ക്കാളി ഏതാണ് ഏതാണ്?



എന്റെ negotiator പങ്ക്കാളിയോട് എനിക്ക് എന്തെല്ലാം നേട്സങ്ങൾ നൽകാം?



എന്റെ negotiator പങ്ക്കാളിയാകാൻ ഇത് പോലെ എന്തു തോന്നുന്നു?



ഈ ആനുകൂല്യം ഞാൻ രപതിഫലം നൽകാമെന്ന് എങ്ങനെയാണ് ആർക്ക് ഞാൻ നിർദ്ദേശിക്കേണ്ടത്?



ഞങ്ങളുടെ ചർച്ചാ പങ്കാളികളുമായി ഞൊടിയിടാൻ കഴിയത്തക്കവിധം ഞാൻ ഏത് ഭാഷ ഉപയോഗിക്കണം?



ഏത് കീവേഡുകൾ ര്പധാനമാണ്?



ഏത് സവ്ഭാവവും സംഭാഷണ തന്ത്രങ്ങളും നിരസിക്കലിനെ നേരിടാൻ കഴിയും?



എന്റെ negotiating പങ്കാളിയുടെ യാഥാർത്ഥ്യം എന്താണ്?



അവന്റെ കമ്പനിയുടെ അലൈൻസിൽ
കുടുംബത്തിന്റെ ചരിര്തം എന്താണ്?



കഴിഞ്ഞ് അഞ്ച് വർഷങ്ങളിൽ
ഏറ്റെടുക്കും ര്പധാനപ്തെട്സ സംഭവങ്ങൾ
എന്തൊക്കെയാണ്?



എന്ത് dependencies
നിലനിൽക്കുന്നു? (ബാങ്ക്കൾ,
കമ്പനികൾ, സംഘടനകൾ,
വയക്തികൾ)



എന്ത് സാമ്പത്രിക ശേഷി
നിലവിലുണ്ട്?



സംഘടനയ്ക്ക് എന്ത് ഘടനയുണ്ട്?



എന്റെ അനുരഞ്ജന പങ്ക്കാളി ജനറേറ്റുചെയ്യാൻ ആർഗ്ഗഹികകുന്ന ചിർതം?



കമ്പോളത്തിൽ അവൻ ഏതുതരം പിആർ കർമ്മയൂണിക്കേഷൻ നടപ്പിലാക്കുന്നൂ?



അവിടെ ഒരു ഫയർ മാനേജ്മെൻറ് ഉണ്ടോ?



ഏത് പരിതഃസ്ഥിതിയിലാണ് നമ്മുടെ negotiating പാർട്ണർ സ്ഥാപിച്ചത്?

ചർച്ചകൾക്കുള്ള തീയതികൾ മുഖ്പ



കെട്സി നിർമ്മാണവും
രൂപകൽപ്പനയും ഏത്
കെട്സിയിലാണ് നടക്കുന്നത്?



എന്താണ് പരിപാടി
നടന്നുകൊണ്ടിരിക്കുന്നത്?



ഒരു ഇരിപ്പിടം ഉണ്ടോ?



എങ്ങനെയാണ് നമ്മൾ, അലൈൻസിൽ നമ്മുടെ negotiating പങ്കാളികൾ എത്തുന്നത്?



സമയരക്തമീകരണത്തെ ഞാൻ എങ്ങനെ തടയാം?



ഈ ചർച്ചകൾ കൂടുതൽ സമയം എടുത്താൽ ഞാൻ എങ്ങോട് ഉറങ്ങും?



എനിക്ക് ഉടുപ്പിനുള്ള വസ്ത്രങ്ങൾ ഉണ്ടോ?



എനിക്ക് മറ്റെൊരു നിയമനം ഉണ്ടോ, അത് എങ്ങനെയാണ് ഞാൻ നീടടുന്ന്?



ചർച്ചയുടെ തീയതിക്ക് മുമ്പ് എനിക്ക് എങ്ങനെ വിശ്രമിക്കാം?

ചർച്ച തുടങ്ങുന്നതിനുമുമ്പ് നിങ്ങൾക്ക് എന്ത് ചോദ്യങ്ങളുണ്ട്?

തീസിസ് ഉത്തരം നൽകുക.

ഇപ്പോൾ: നിങ്ങളുടെ negotiation ൽ വലിയ വിജയം.

Friedhelm Wachs ലോകത്തിലെ മുൻനിര
ചർച്ചകൾ വിദഗ്ദ്ധരിൽ ഒരാളാണ്,
ലക്ഷവ്ച്ച്സ് സബ്ബനിയസിന്റെ പങ്ക്കാളിയും
യൂറോപ്യൻ തൊഴിലാളി സംഘടനയുടെ
ര്പസിഡന്റും.
ചൈനയിലും ശീതയുദ്ധത്തിലും രാഷ്ട്രീയ
ചർച്ചകൾക്കു തുടർകമിട്സു.
ഇന്ന്, ആഗോളവയാപാരസംഘടനകൾ,
ഗവൺമെന്റുകൾ, പാർട്ടികൾ എന്നിവയെ
വെലുവിളിക്കുന്ന ചർച്ചകളിൽ അദ്ദേഹം
ഉപദേശിക്കുന്നു.
ബെസ്റ്റ്ഓഫ്ഓഫീംഗ് രചയിതാവിന് നിരവധി
പുരസ്കാരങ്ങൾ ലഭിച്ചിട്ടുണ്ട്.

ISBN: 978-3-7479-0221-9

