



सर्वश्रेष्ठ लेखकले आफ्नो कामको लागि धेरै  
अन्तर्राष्ट्रिय पुरस्कार पाएका छन्।

राष्ट्रपति, यूरोपीय वार्ता संस्थान, फ्रेडहेल्म वाच द्वारा

Nepalesische Erstausgabe

Titel: सर्वश्रेष्ठ लेखकले आफ्नो कामको लागि धेरै अन्तर्राष्ट्रिय पुरस्कार पाएका छन्।

© 2018 Friedhelm Wachs

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs  
Autor: Friedhelm Wachs

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

**ISBN: 978-3-7479-0205-9**

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.

यस किताबका सबै वाक्यांशहरू लिंग तटस्थ छन्।

लगभग सबै वार्तालापहरू खराब तरिकाले तयार छन्। यस पुस्तकले तपाईं कसरी वार्तालाप जिद्दको लागि बताउँदैन। तर यदि यी प्रश्नहरूको माध्यमले तपाईंले सावधानीपूर्वक काम गर्नुभयो भने, तपाईंसँग तपाईंको पार्टनर पार्टनरहरूमा भारी फाइदा पाउनेछ। आफ्नो समय लिनुहोस्। यो तपाईंको फाइदा हो।

Friedhelm Wachs



म

4



मेरो पार्टनर पार्टनर

18



मूल्यांकन

32



निर्माता

34



मेरो अन्तिम रणनीति

37



मेरो पार्टनर पार्टनर को हो

39



वार्तालाप मिति अघि

54

# म



4



म यस वार्तालापको साथ के प्राप्त गर्न चाहन्छु?



कुन को लागी उत्तम सम्भावना, मेरो उत्तम परिणाम हुनेछ?

5



मेरो लागि यो वार्ताको मूल्य कस्तो छ?



के मेरो बचत वा पछाडिको खर्च छ?

6



मेरो लागि दोस्रो-कुन उत्तम परिणाम हुनेछ?



कुन परिणामहरू अस्वीकार्य छैनन्?

7



तिनीहरू किन स्वीकार्य छैनन्?



परिणाम को कुन घटक मेरो लागि सबैभन्दा महत्त्वपूर्ण छ?

8



को परिणाम को प्राप्त गर्न को लागि मलाई प्राप्त छ?



म कुन परिणाम प्राप्त गर्न चाहन्छु?

9



कुन उप-पक्षहरू म त्याग्न सक्छु?



कुन कुन ठेगानी सामग्री र अवस्थाहरू महत्त्वपूर्ण छन्?

10



मलाई कुन ठेगानामुखी सामग्री र अवस्था कम महत्त्वपूर्ण छ?



यदि मेरो चाहेको परिणामलाई भौतिक बनाउनु हुँदैन भने मैले कुन विकल्पहरू पाउछु?

11



म कसरी यो विकल्प सुधार गर्न सक्छु?



अन्य वार्ता साझेदारहरूसँग कस्तो राम्रो समाधानहरू सम्भव छन्?

12



मैले कुन कुराकानीको सामग्रीलाई नयाँ पुनः निर्माण गर्न सक्छु वा थप्न सक्छु?



उत्तम विकल्पको बारेमा के फरक हुनु पर्छ, ताकि यो मेरो मूल वांछित परिणामको राम्रो वा बराबर हो?

13



। राति पछाडि हटाउन कुन औपचारिक बाधाहरू छन्?



मेरो लागि यो विकल्पको मूल्य के हो?

14



के मैले बचत गरेको वा पछ्याउने लागतहरू छन्?



यदि वित्तीय पक्षहरू संलग्न छन् भने, कुन उच्च र कम से कम रकम मैले स्वीकार गर्न सक्थे?

15





कुन परिस्थिति र सम्झौता सामग्रीले यो नम्बर परिवर्तन गर्न सक्छ र स्वीकार्य रकम कति ठूलो हुन्छ?



म कुन अनुमोदनशील सर्तहरू स्वीकार गर्न चाहन्छु?



वार्ता समाप्त गर्न को लागी राम्रो सुरुवात स्थानमा पुग्ने मौका छ?



कुन कुराले मलाई वार्तालाप रोक्न सजिलो बनाउनेछ?

# मेरो पार्टनर पार्टनर



18



मेरो वार्तालाप साझेदारले यस वार्ताको लागि कुन परिणामको आशा गर्दछ?



मेरो कुराकानी साझेदारको लागि कतिको लाभ छ?

19



मेरो कुराकानी साझेदारको लागि भौतिक कुरासँग वार्तालाप कस्तो मूल्य छ?



मेरो कुन पार्टनर साझेदारको लागि उत्तम सम्भावित परिणाम हुनेछ?



कुराकानी कति महत्वपूर्ण छ र अर्को पक्षको परिणाम?



मेरो कुराकानी साझेदारको लागि दोस्रो-सर्वोत्तम परिणाम के हुन सक्छ?



कुन परिणाम उहाँको लागि स्वीकार्य छैन?



यो परिणाम किन उहाँलाई अनुचित छ?



कुन घटक उहाँका लागि सबैभन्दा महत्त्वपूर्ण हुनुहुन्छ?



परिणाम को कुन घटक उसले प्राप्त गर्न सक्छ?



नतिजाको कुन घटक उसले प्राप्त गर्न चाहन्छ?



उनी कुन पक्ष बिना गर्न सक्छन्?



कुन ठेकात्मक नियम र सामग्री उनको लागि सबैभन्दा महत्त्वपूर्ण छ?



कुन ठेकात्मक नियम र सामग्री उनको लागि कम महत्त्वपूर्ण छ?



अर्को पक्षले मलाईसँग कुराकानी गर्न के छ?



मेरो वार्तालाप साझेदारको कुन तीन भन्दा राम्रो विकल्पहरू छन् यदि यसको इच्छित परिणामलाई भौतिक बनाउनु हुँदैन?



उहाँले यी विकल्पहरूलाई कसरी सुधार गर्न सक्नुहुन्छ?



के त्यहाँ अन्य कुराकानी साझेदारहरूसँग सम्भावना अझ राम्रो परिणामहरू छन्?



के मेरो पार्टनर पार्टनर हुन सक्छ सामग्री पुनः संयोजन गर्न वा सामग्री थप्न चाहानुहुन्छ र कुन?



सर्वोत्तम विकल्प को बारेमा के फरक हुन को लागी गर्नु पर्छ ताकि यो वास्तविक वार्ता परिणाम भन्दा राम्रो वा बराबर हो?



त्यो बाटोमा कसरी अवरोध हटाउन सक्छ?



कुन वांछित अवस्थाहरू थप सकारात्मक रूपमा प्रभावकारी विकल्पलाई प्रभाव पार्न सक्छ?



उनीहरूलाई कुन कुन अन्य मानहरू वा चासो समावेश गर्न आवश्यक छ?



यदि वित्तीय मुद्दाहरू संलग्न छन् भने कुन उच्च र कम से कम रकम उसले स्वीकार गर्न सक्दछ?



कस्ता सर्तहरू र सम्झौता सामग्रीहरूले यस नम्बर परिवर्तन गर्न सक्दछ र स्वीकार्य रकम कति ठूलो हुन्छ?



के त्यहाँ एक खतरा छ कि त्यो वार्ताबाट ब्रेक गरेर अझ राम्रो हुन सक्छ?



कुन पक्षहरूले तिनलाई वार्ताको बन्द गर्न सजिलो बनाउन के हो?



# मूल्यांकन

32



यदि तपाईं वार्ताको लागत गणना गर्न चाहनुहुन्छ भने:

- 1। तैपनि तयारी गर्छ?
- 2। वार्तालाप कति लामो हुन्छ?
- 3। हाम्रो पक्षमा संलग्न व्यक्तिहरूको घडीको दर के हो?
- 4। कुन अन्य लागतहरू (प्रस्तुति, यात्रा, वकीलहरू) विचार गरिन्छन्?

33

# निर्माता



34



छनौट र प्राधिकरणको कस्तो स्वतन्त्रता मेरो वार्ता साझेदारको साथमा छ?



के मैले सबै निर्णय गर्ने निर्माताहरू थाहा पाउँछु?



के हो एक प्यानल द्वारा निर्धारित वार्ता को सीमा (बोर्ड, वार्तालाप बोर्ड, अन्य)?

35

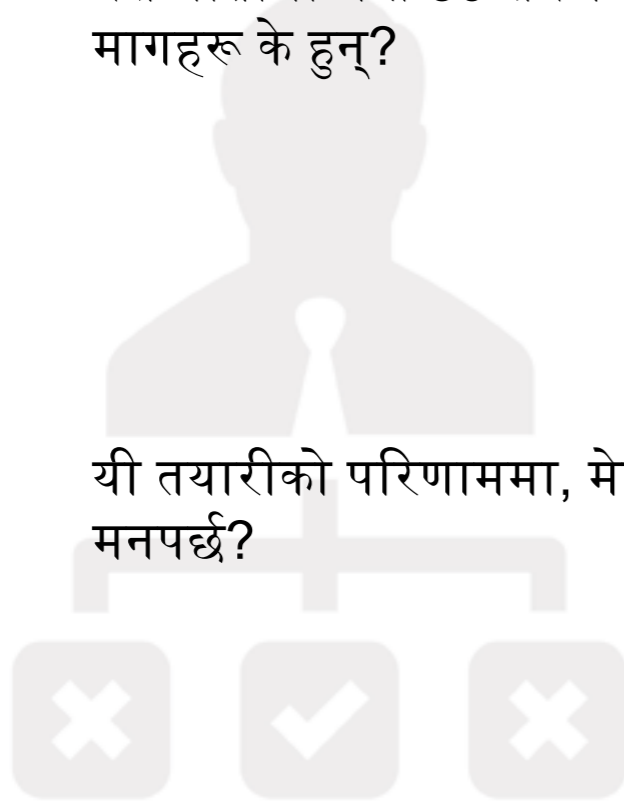


यस वार्तामा मेरो 30 सबैभन्दा महत्त्वपूर्ण  
मागहरू के हुन्?



यी तयारीको परिणाममा, मेरो पहिलो प्रस्ताव  
मनपर्छ?

36



# मेरो अन्तिम रणनीति



37



मेरो अन्तिम प्रस्ताव कस्तो छ?



कुन कुरामा मेरो वार्तालाप साझेदारको चासो मेरो रुचिको साथ ओभरलैपमा छ?



कुन कथा मैले भन्छु, जसको साथमा म मेरो वार्तालाप साझेदारलाई मेरो सबैभन्दा राम्रो नतीजा विशेष गरी यादगार, मनपर्दो र मूल्यवान बनाउन सक्छु?

# मेरो पार्टनर पार्टनर को हो





के स एक व्यक्ति वा कम्पनीसँग कुराकानी गर्छु?



कुन कुराकानीले मेरो कुराकानी साझेदारको  
बाहेक कुराकानीको परिणाममा प्रभाव पार्छ?

40



मेरो पार्टनर पार्टनरले कसरी कार्य गर्दछ?



विगतमा मेरो वार्ता साझेदारसँग कुनै सम्पर्क  
भएको छ?

41



मेरो वार्तालाप साझेदारले कसरी व्यवहार गर्यो?



के मैले कहिल्यै कुराकानी गर्न खोजेको छु?

42



मेरो वार्तालाप साझेदारले कसरी व्यवहार गर्यो?



आन्तरिक संगठनात्मक ढाँचा र निर्णय ढाँचा मेरो वार्तालाप साझेदारद्वारा संचालित कसरी हुन्छ?

43



मेरो वार्ता साझेदारको कुन सामान्य व्यवसाय लक्ष्यहरू प्राप्त गर्न चाहनुहुन्छ?



उहाँले कस्ता ठोस लक्ष्यहरू सार्वजनिक रूपमा सेट गर्नुभएको छ?



यी लक्ष्यहरू कसरी प्राप्त गर्न चाहनुहुन्छ?



कुन उद्देश्यले मेरो वार्तालाप साझेदारलाई उत्प्रेरित गर्छ?



कुन कुरामा मेरो वार्तालाप साझेदार विशेष गरी रुचि छ?



म मेरो वार्ता साझेदारलाई कुन लाभहरू दिन सक्छु?

46



यो फाइदा कस्तो देखिन्छ जस्तो कि यो मेरो कुराकानी साझेदारको लागि सार्थक देखिन्छ?



मलाई कसरी इनामदायी रूपमा यो लाभ प्रस्तुत गर्न चाहन्छु?

47





मैले कुन विशेष भाषा प्रयोग गर्नु पर्छ ताकि हामी हाम्रो वार्ता साझेदारको साथ लंगर गर्न सक्दछौं?



कस्ता शब्दहरू महत्त्वपूर्ण छन्?

48



कुन व्यवहार र कुराकानी रणनीतिले अस्वीकार सामना गर्न सक्छ?



मेरो वार्तालाप साझेदारको वास्तविकता के हो?

49



उनको कम्पनी वा परिवारको इतिहास कस्तो छ?



गत पाँच वर्षमा सबैभन्दा महत्त्वपूर्ण घटना के छ?



कस्ता निर्भरताहरू छन्? (बैंक, कम्पनीहरू, संस्थाहरू, व्यक्तिहरूलाई)



कुन आर्थिक सम्भावना छ?



संगठन कस्तो संरचना छ?



मेरो वार्ता साझेदार साथी कुन उत्पादन गर्न चाहानुहुन्छ?

52



बजारमा कुन प्रकारको पीआर सञ्चार लागू हुन्छ?



त्यहाँ आगो व्यवस्थापन छ?



कुन वातावरणमा हाम्रो वार्ता साझेदार स्थापित छ?

53

# वार्तालाप मिति अघि



54



कसरी इमारतमा डिजाइन र निर्माण गरिएको भवन हो?



कुन परिसरमा वार्तालाप गरिन्छ?



त्यहाँ बस्ने बस्ने व्यवस्था छ?

55



हामी कसरी वा हाम्रो वार्ता साझेदार साथीहरू  
आइपुग्छौं?



म समयको दबाबलाई कसरी रोक्न सक्छु?



यदि कुराकानी धेरै लामो लाग्छ भने म  
कहाँ सुत्न सक्छु?

56



केसँग मेरो साथ अतिरिक्त कपडा छ?



के मैले अर्को नियुक्ति गरेको छु र म यसलाई  
स्थगित गर्न सक्छु?




म वार्तालाप मिति भन्दा पहिले कसरी आराम  
गर्छु?

57

वार्तालाप सुरु गर्नु अघि तपाईंका प्रश्नहरू छन्?

यी जवाफ दिनुहोस्।

र अब: तपाईंको कुराकानीमा धेरै स

A portrait of 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.

फ्रिडेलम वाचहरू विश्वका अग्रणी वार्ता विशेषज्ञहरू,  
लक्सवेचसेबियसका साझेदार र युरोपेली कम्युनिकेशंस  
संस्थानका अध्यक्ष हुन्। उहाँले शीत युद्ध र चीनसँग  
राजनीतिक वार्तालापको साथ आफ्नो क्यारियर सुरु  
गर्नुभयो। आज, उहाँले ग्लोबल कम्पनीहरू, सरकारहरू र  
दलहरूलाई चुनौतीपूर्ण वार्तामा सल्लाह दिनुहुन्छ। सर्वश्रेष्ठ  
लेखकले आफ्नो कामको लागि धेरै अन्तर्राष्ट्रिय पुरस्कार  
पाएका छन्।

ISBN: 978-3-7479-0205-9