



ਹਰੇਕ ਗੱਲਬਾਤ ਲਈ 100 ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਣ
ਸਵਾਲ

ਫ੍ਰੀਡੋਲਮ ਵਾਚਸ, ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ, ਯੂਰੋਪੀਅਨ ਨੋਗੋਇਟੇਸ਼ਨ ਇੰਸਟੀਚਿਊਟ ਦੁਆਰਾ

Punjabi Erstausgabe

Titel: ਹਰੇਕ ਗੱਲਬਾਤ ਲਈ 100 ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਣ ਸਵਾਲ

© 2018 Friedhelm Wachs

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs
Autor: Friedhelm Wachs

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

ISBN: 978-3-7479-0204-2

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.

ਇਸ ਪੁਸਤਕ ਦੇ ਸਾਰੇ ਵਾਕਾਂਸ਼ ਲਿੰਗ ਨਿਰਪੱਖ ਹਨ.

ਤਕਰੀਬਨ ਸਾਰੀਆਂ ਵਾਰਤਾਵਾਂ ਬੁਰੀ ਤਰਾਂ ਤਿਆਰ ਹਨ. ਇਹ ਕਿਤਾਬ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਨਹੀਂ ਦੱਸਦੀ ਕਿ ਗੱਲਬਾਤ ਕਿਵੇਂ ਜਿੱਤਣੀ ਹੈ. ਪਰ ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਇਹਨਾਂ ਪ੍ਰਸ਼ਨਾਂ ਰਾਹੀਂ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕੀਤਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਗੱਲਬਾਤ ਸਾਧਨਾਂ 'ਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਬਹੁਤ ਵੱਡਾ ਫਾਇਦਾ ਹੋਵੇਗਾ. ਆਪਣਾ ਸਮਾਂ ਲੈ ਲਓ.
ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਫਾਇਦਾ ਹੈ ਫ੍ਰੀਡੇਲਮ ਵਾਚ



ਸੇਨੂੰ

4



ਮੇਰੇ ਗੱਲਬਾਤ ਭਾਗੀਦਾਰ

18



ਕਦਰ

32



ਨਿਰਮਾਤਾ

34



ਮੇਰੀ ਆਖਰੀ ਰਣਨੀਤੀ

37



ਮੇਰਾ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਨ ਵਾਲਾ ਸਾਥੀ
ਕੌਣ ਹੈ?

39



ਗੱਲਬਾਤ ਦੀ ਤਾਰੀਖ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ

54

ਸੈਰੰ



4



ਮੈਂ ਇਸ ਗੱਲਬਾਤ ਨਾਲ ਕੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ?



ਮੇਰੇ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ, ਸਹੀ ਨਤੀਜਾ ਕਿਹੜਾ ਹੋਵੇਗਾ?

5



ਪੈਸਿਆਂ ਵਿਚ ਮੇਰੇ ਲਈ ਇਹ ਗੱਲਬਾਤ ਕੀ ਹੈ?



ਕੀ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਬੱਚਤ ਹੈ ਜਾਂ ਫਾਲੋ-ਅੱਪ ਲਾਗਤ?

6



ਮੇਰੇ ਲਈ ਦੂਜਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਨਤੀਜਾ ਕਿਹੜਾ ਹੋਵੇਗਾ?



ਕਿਹੜੇ ਨਤੀਜੇ ਮਨਜ਼ੂਰ ਹਨ?

7



ਉਹ ਸਵੀਕਾਰ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੇ?



ਨਤੀਜਿਆਂ ਦੇ ਕਿਹੜੇ ਭਾਗ ਮੇਰੇ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਣ ਹਨ?

8



ਨਤੀਜਿਆਂ ਦੇ ਕਿਹੜੇ ਭਾਗ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨੇ ਪੈਣਗੇ?



ਮੈਂ ਕਿਹੜੇ ਨਤੀਜੇ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨੇ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ?

9



ਕਿਹੜੇ ਉਪ-ਪਹਿਲੂ ਮੈਨੂੰ ਛੱਡ ਸਕਦੇ ਹਨ?



ਕਿਸ ਸੰਕਰਮਤ ਸਮੱਗਰੀ ਅਤੇ ਸ਼ਰਤਾਂ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹਨ?



ਮੇਰੇ ਲਈ ਕਿਹੜੀ ਸੰਕਰਮਤ ਸਮੱਗਰੀ ਅਤੇ ਸ਼ਰਤਾਂ ਘੱਟ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹਨ?



ਜੇ ਮੇਰੇ ਲੋੜੀਂਦੇ ਨਤੀਜੇ ਦਾ ਨਤੀਜਾ ਨਹੀਂ ਨਿਕਲਦਾ ਤਾਂ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਕਿਹੜੇ ਵਿਕਲਪ ਹਨ?



ਮੈਂ ਇਹਨਾਂ ਵਿਕਲਪਾਂ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਸੁਧਾਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?



ਕਿਹੜੀ ਗੱਲਬਾਤ ਸਮੱਗਰੀ ਮੈਂ ਨਵੇਂ ਸਿਰ ਜੋੜ ਸਕਦੀ ਹਾਂ ਜਾਂ ਜੋੜ ਸਕਦੀ ਹਾਂ?



ਹੋਰ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਭਾਈਵਾਲਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਕਿਹੜੇ ਵਧੀਆ ਹੱਲ ਸੰਭਵ ਹਨ?



ਇੱਕ ਵਧੀਆ ਬਦਲ ਬਾਰੇ ਕੀ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਜੋ ਇਹ ਮੇਰੇ ਮੂਲ ਤੌਰ ਤੇ ਲੋੜੀਂਦੇ ਗੱਲਬਾਤ ਕੀਤੇ ਨਤੀਜੇ ਦੇ ਬਰਾਬਰ ਜਾਂ ਬਰਾਬਰ ਹੋਵੇ?



ਰਾਹ ਵਿਚ ਮੈਨੂੰ ਕਿਹੜੀਆਂ ਰਸਮੀ ਰੁਕਾਵਟਾਂ ਨੂੰ ਖਤਮ ਕਰਨਾ ਪਿਆ ਹੈ?



ਮੇਰੇ ਲਈ ਇਸ ਬਦਲ ਦੇ ਮੁੱਲ ਕੀ ਹਨ?

14



ਕੀ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਬੱਚਤ ਹੈ ਜਾਂ ਫਾਲੋ-ਅੱਪ ਲਾਗਤ?



ਜੇ ਵਿੱਤੀ ਪਹਿਲੂਆਂ ਵਿਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ, ਜੋ ਸਭ ਤੋਂ ਉੱਚੀ ਅਤੇ ਸਭ ਤੋਂ ਘੱਟ ਰਕਮ ਹੈ ਜੋ ਮੈਂ ਸਵੀਕਾਰ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?

15



ਕਿਹੜੀਆਂ ਸ਼ਰਤਾਂ ਅਤੇ ਇਕਰਾਰਨਾਮਾ ਸਮਗਰੀ ਇਸ ਨੰਬਰ ਨੂੰ ਬਦਲ ਸਕਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਸਵੀਕਾਰਯੋਗ ਰਕਮ ਕਿੰਨੀ ਵੱਡੀ ਹੈ?



ਕੀ ਸੰਦੇਬਾਜ਼ੀ ਖਤਮ ਕਰਕੇ ਬਿਹਤਰ ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ ਸਥਾਨ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਦਾ ਕੋਈ ਮੌਕਾ ਹੈ?



ਮੈਨੂੰ ਕਿਹੜਾ ਸਮਝੌਤਾ ਸ਼ਰਤਾਂ ਸਵੀਕਾਰ ਕਰਨਾ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ?



ਕੀ ਪਹਿਲੂ ਮੇਰੇ ਲਈ ਸੰਦੇਬਾਜ਼ੀ ਨੂੰ ਰੋਕਣਾ ਆਸਾਨ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ?

ਮੇਰੇ ਗੱਲਬਾਤ ਭਾਗੀਦਾਰ



18



ਇਸ ਗੱਲਬਾਤ ਤੋਂ ਮੇਰੇ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਸਾਥੀ ਦੀ
ਕੀ ਉਮੀਦ ਹੈ?



ਮੇਰੇ ਗੱਲਬਾਤ ਭਾਗੀਦਾਰ ਦਾ ਅਸਲ ਲਾਭ ਕੀ ਹੈ?

19



ਮੇਰੇ ਗੱਲਬਾਤ ਭਾਗੀਦਾਰ ਲਈ ਗੱਲਬਾਤ ਮਹੱਤਵਪੂਰਣ ਕਿਉਂ ਹੈ?



ਕਿਹੜੀਆਂ ਕੰਪਨੀਆਂ ਮੇਰੇ ਗੱਲਬਾਤ ਭਾਗੀਦਾਰ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਨਤੀਜਾ ਦੇਣਗੀਆਂ?



ਗੱਲਬਾਤ ਅਤੇ ਦੂਜੇ ਪਾਸੇ ਦੇ ਨਤੀਜੇ ਕਿੰਨੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਣ ਹਨ?



ਮੇਰੇ ਗੱਲਬਾਤ ਭਾਗੀਦਾਰ ਦਾ ਦੂਜਾ ਸਰਬੋਤਮ ਨਤੀਜਾ ਕੀ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ?



ਕਿਹੜਾ ਨਤੀਜਾ ਉਸਨੂੰ ਸਵੀਕਾਰ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗਾ?



ਇਹ ਨਤੀਜਾ ਉਸ ਦੇ ਲਈ ਨਾਮੁਰਾਦ ਕਿਉਂ ਹੈ?



ਕਿਹੜੇ ਭਾਗ ਉਸ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਣ ਹਨ?



ਨਤੀਜਿਆਂ ਦੇ ਕਿਹੜੇ ਭਾਗ ਉਹ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਹੈ?



ਨਤੀਜਿਆਂ ਦੇ ਕਿਹੜੇ ਭਾਗ ਉਹ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ?



ਉਹ ਕਿਹੜਾ ਪਹਿਲੂ ਬਗ਼ੈਰ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ?



ਕਿਹੜਾ ਇਕਰਾਰਨਾਮਾ ਸ਼ਬਦ ਅਤੇ ਸਮੱਗਰੀ ਉਹਨਾਂ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹਨ?



ਕਿਹੜਾ ਠੇਕਾ ਨਿਯਮ ਅਤੇ ਸਮੱਗਰੀ ਉਸ ਲਈ ਘੱਟ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹਨ?



ਦੁਜੇ ਪਾਸੇ ਮੇਰੇ ਨਾਲ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਨ ਦਾ ਕੀ ਵਿਕਲਪ ਹੈ?



ਮੇਰੇ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਹਿੱਸੇਦਾਰ ਦਾ ਕਿਹੜਾ ਤਿੰਨ ਵਧੀਆ ਵਿਕਲਪ ਹੈ ਜੇ ਉਸ ਦਾ ਲੋੜੀਂਦਾ ਨਤੀਜਾ ਅਖਾੜਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ?



ਉਹ ਇਨ੍ਹਾਂ ਵਿਕਲਪਾਂ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਸੁਧਾਰ ਸਕਦੇ ਹਨ?



ਕੀ ਹੋਰ ਗੱਲਬਾਤ ਭਾਗੀਦਾਰਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਵਧੀਆ ਨਤੀਜੇ ਨਿਕਲ ਸਕਦੇ ਹਨ?



ਕੀ ਮੇਰੇ ਗੱਲਬਾਤ ਭਾਗੀਦਾਰ ਮੁੜ ਜੋੜਨ ਜਾਂ ਸਮੱਗਰੀ ਜੋੜਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਕਿਹੜੇ ਲੋਕ?



ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਬਦਲ ਬਾਰੇ ਕੀ ਵੱਖਰੀ ਹੋਣੀ ਪਵੇਗੀ, ਤਾਂ ਕਿ ਇਹ ਮੁਢਲੀ ਗੱਲਬਾਤ ਨਤੀਜਿਆਂ ਨਾਲੋਂ ਬਿਹਤਰ ਹੋਵੇ ਜਾਂ ਬਰਾਬਰ?



ਉਹ ਰਸਤੇ ਵਿਚ ਕਿਵੇਂ ਰੁਕਾਵਟਾਂ ਹਟਾ ਸਕਦਾ ਸੀ?



ਕਿਹੜੀਆਂ ਵਕਹੜੀਆਂ ਸ਼ਰਤਾਂ ਨਾਲ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਬਦਲ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਹੋ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ?



ਉਸ ਨੂੰ ਕਿਹੜੀਆਂ ਹੋਰ ਕਦਰਾਂ-ਕੀਮਤਾਂ ਜਾਂ ਰੁਚੀਆਂ ਨੂੰ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ?



ਜੇਕਰ ਵਿੱਤੀ ਮੁੱਦਿਆਂ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ, ਤਾਂ ਉਹ ਕਿਹੜਾ ਸਭ ਤੋਂ ਉੱਚਾ ਹੋਵੇਗਾ ਅਤੇ ਸਭ ਤੋਂ ਘੱਟ ਰਕਮ ਉਹ ਸਵੀਕਾਰ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ?



ਕਿਹੜੀਆਂ ਸ਼ਰਤਾਂ ਅਤੇ ਇਕਰਾਰਨਾਮਾ ਸਮਗਰੀ ਇਸ ਨੰਬਰ ਨੂੰ ਬਦਲ ਸਕਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਫਿਰ ਸਵੀਕਾਰਯੋਗ ਰਕਮ ਕਿੰਨੀ ਵੱਡੀ ਹੈ?



ਕੀ ਕੋਈ ਖ਼ਤਰਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਗੱਲਬਾਤ ਦੀ ਤਿਆਰੀ ਕਰ ਕੇ ਬਿਹਤਰ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ?



ਉਨ੍ਹਾਂ ਪਹਿਲੂ ਕੀ ਹਨ ਜੋ ਉਹਨਾਂ ਲਈ ਸੰਦੇਬਾਜ਼ੀ ਨੂੰ ਤੋੜਨ ਲਈ ਆਸਾਨ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ?

ਕਦਰ



32



ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਗੱਲਬਾਤ ਦੇ ਖਰਚਿਆਂ ਦੀ ਗਣਨਾ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ:

- ਏ. ਤਿਆਰੀ ਕਿੰਨੀ ਦੇਰ ਤਕ ਲੈਂਦੀ ਹੈ?
- ਪੇ. ਗੱਲਬਾਤ ਕਿੰਨੀ ਦੇਰ ਤੱਕ ਚਲਦੀ ਹੈ?
- ਸੀ. ਸਾਡੇ ਪਾਸੇ ਸ਼ਾਮਲ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਘੰਟਾਵਾਰ ਦੀ ਦਰ ਕੀ ਹੈ?
- ਡੀ. ਹੋਰ ਕਿਹੜੀਆਂ ਲਾਗਤਾਂ (ਪੇਸ਼ਕਾਰੀ, ਯਾਤਰਾ, ਵਕੀਲਾਂ) ਨੂੰ ਵਿਚਾਰਿਆ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ?

33

ਨਿਰਮਾਤਾ



34



ਮੇਰੀ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਸਾਥੀ ਦੀ ਪਸੰਦ ਅਤੇ ਅਧਿਕਾਰ ਦੀ ਕੀ ਆਜ਼ਾਦੀ ਹੈ?



ਕੀ ਮੈਂ ਸਾਰੇ ਫੈਸਲੇ ਕਰਨ ਵਾਲਿਆਂ ਨੂੰ ਜਾਣਦਾ ਹਾਂ?



ਕੀ ਪੈਨਲ ਦੁਆਰਾ ਨਿਰਧਾਰਤ ਭਾਗੀਦਾਰੀ ਦੀਆਂ ਸੀਮਾਵਾਂ (ਬੋਰਡ, ਸੰਦੇਬਾਜ਼ੀ ਬੋਰਡ, ਹੋਰ) ਹਨ?

35



ਇਸ ਗੱਲਬਾਤ ਵਿੱਚ ਮੇਰੀ 30 ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡੀਆਂ ਮੰਗਾਂ ਕੀ ਹਨ?



ਇਹਨਾਂ ਤਿਆਰੀਆਂ ਦੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ, ਮੇਰੀ ਪਹਿਲੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਹੈ?



36

ਮੇਰੀ ਆਖਰੀ ਰਣਨੀਤੀ



37



ਮੇਰੀ ਆਖਰੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕੀ ਹੈ?



ਮੇਰੇ ਗੱਲਬਾਤ ਭਾਗੀਦਾਰ ਦੇ ਹਿੱਤਾਂ ਦੀ ਕਿਸ ਹੱਦ ਤੱਕ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਹਿੱਤਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਓਵਰਲੈਪ ਕਰਦਾ ਹਾਂ?



ਮੈਂ ਕਿਹੜਾ ਕਹਾਣੀ ਦੱਸਾਂ, ਜਿਸ ਨਾਲ ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਸਾਥੀ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਨਤੀਜਾ ਦੇ ਸਕਦਾ ਹਾਂ, ਖਾਸ ਤੌਰ ਤੇ ਇਹ ਯਾਦਗਾਰ, ਅਰਾਮਦਾਇਕ ਅਤੇ ਕੀਮਤੀ?

ਮੇਰਾ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਨ ਵਾਲਾ ਸਾਥੀ ਕੌਣ ਹੈ?





ਕੀ ਮੈਂ ਕਿਸੇ ਵਿਅਕਤੀ ਜਾਂ ਕੰਪਨੀ ਨਾਲ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਦਾ ਹਾਂ?



ਮੇਰੇ ਗੱਲਬਾਤ ਭਾਗੀਦਾਰ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ ਗੱਲਬਾਤ ਦੇ ਨਤੀਜੇ 'ਤੇ ਕਿਹੜੇ ਹੋਰ ਵਿਅਕਤੀਆਂ ਦਾ ਕੋਈ ਪ੍ਰਭਾਵ ਹੈ?



ਮੇਰੇ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਸਾਥੀ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਕੰਮ ਮਿਲਦਾ ਹੈ?



ਕੀ ਪਿਛਲੇ ਵਿਚ ਮੇਰੇ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਸਾਥੀ ਨਾਲ ਕੋਈ ਸੰਪਰਕ ਹੋਇਆ ਹੈ?



ਮੇਰੇ ਗੱਲਬਾਤ ਭਾਗੀਦਾਰ ਨੇ ਕਿਵੇਂ ਵਿਹਾਰ ਕੀਤਾ?



ਕੀ ਮੈਂ ਕਦੇ ਉਸ ਨਾਲ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕੀਤੀ ਹੈ?



ਮੇਰੇ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਸਾਥੀ ਨੇ ਪਹਿਲਾਂ ਵਿਹਾਰ ਕਿਵੇਂ ਕੀਤਾ?



ਮੇਰੇ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਸਾਥੀ ਦੀ ਅੰਦਰੂਨੀ ਸੰਗਠਨਾਤਮਕ ਢਾਂਚਾ ਅਤੇ ਫੈਸਲਾ ਢਾਂਚਾ ਕਿਵੇਂ ਚਲਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ?



ਮੇਰੀ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਸਾਥੀ ਨੂੰ ਕਿਹੜੇ ਆਮ ਵਪਾਰਕ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ?

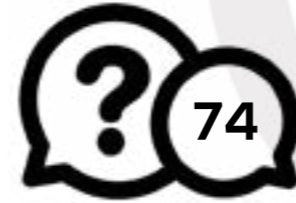


ਉਸਨੇ ਜਨਤਕ ਤੌਰ ਤੇ ਕਿਨ੍ਹਾਂ ਠੋਸ ਟੀਚੇ ਤੈਅ ਕੀਤੇ ਹਨ?

44



ਉਹ ਇਹ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ?



ਕਿਹੜੇ ਇਰਾਦੇ ਮੇਰੇ ਗੱਲਬਾਤ ਭਾਗੀਦਾਰ ਨੂੰ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰਦੇ ਹਨ?

45



ਮੇਰੇ ਗੱਲਬਾਤ ਭਾਗੀਦਾਰ ਕਿਹੜੇ ਵਿਸ਼ਿਆਂ 'ਤੇ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਤੌਰ' ਤੇ ਦਿਲਚਸਪੀ ਰੱਖਦੇ ਹਨ?



ਮੇਰੇ ਗੱਲਬਾਤ ਭਾਗੀਦਾਰ ਨੂੰ ਮੈਂ ਕੀ ਲਾਭ ਦੇ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?



ਇਸ ਲਾਭ ਦੀ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਿਖਾਈ ਦੇਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਕਿ ਇਹ ਮੇਰੇ ਗੱਲਬਾਤ ਭਾਗੀਦਾਰ ਨੂੰ ਲਾਹੇਵੰਦ ਲੱਗੇ?



ਮੈਨੂੰ ਇਸ ਲਾਭ ਨੂੰ ਕਿਸਮਤਪੂਰਵਕ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਪੇਸ਼ ਕਰਨਾ ਹੈ ਅਤੇ ਕਿਵੇਂ ਫਲ ਕਾਰੀ ਹੈ?



ਕਿਹੜਾ ਖਾਸ ਭਾਸ਼ਾ ਮੈਨੂੰ ਵਰਤਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਗੱਲਬਾਤ ਭਾਗੀਦਾਰ ਨਾਲ ਐਂਕਰ ਕਰ ਸਕੀਏ.



ਕਿਹੜੇ ਸ਼ਬਦ ਮਹੱਤਵਪੂਰਣ ਹਨ?

48



ਕਿਹੜੇ ਵਤੀਰੇ ਅਤੇ ਗੱਲਬਾਤ ਦੀਆਂ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਨਕਾਰਨ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ?



ਮੇਰੇ ਗੱਲਬਾਤ ਭਾਗੀਦਾਰ ਦੀ ਅਸਲੀਅਤ ਕੀ ਹੈ?

49



ਉਸ ਦੀ ਕੰਪਨੀ ਜਾਂ ਪਰਿਵਾਰ ਦਾ ਇਤਿਹਾਸ ਕੀ ਹੈ?



ਪਿਛਲੇ ਪੰਜ ਸਾਲਾਂ ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਘਟਨਾਵਾਂ ਕੀ ਹਨ?

50



ਕੀ ਨਿਰਭਰਤਾ ਮੌਜੂਦ ਹਨ? (ਬੈਂਕਾਂ, ਕੰਪਨੀਆਂ, ਸੰਸਥਾਵਾਂ, ਵਿਅਕਤੀਆਂ)



ਕਿਹੜੀ ਵਿੱਤੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਮੌਜੂਦ ਹੈ?

51



ਸੰਗਠਨ ਕੋਲ ਕਿਹੜਾ ਢਾਂਚਾ ਹੈ?



ਮੇਰੀ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਨ ਵਾਲੀ ਭਾਈਵਾਲ ਕਿਹੜੀ ਤਸਵੀਰ ਬਣਾਉਣੀ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ?

52



ਉਹ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਪੀਆਰ ਸੰਚਾਰ ਮਾਰਕੀਟ ਵਿੱਚ ਲਾਗੂ ਕਰਦਾ ਹੈ?



ਕੀ ਅੱਗ ਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਹੈ?



ਕਿਸ ਵਾਤਾਵਰਣ ਵਿੱਚ ਸਾਡੇ ਗੱਲਬਾਤ ਸਾਧਕ ਦੀ ਸਥਾਪਨਾ ਕੀਤੀ ਗਈ ਹੈ?

53

ਗੱਲਬਾਤ ਦੀ ਤਾਰੀਖ ਤੇ ਪਹਿਲਾਂ



54



ਇਹ ਇਮਾਰਤ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤਿਆਰ ਕੀਤੀ ਗਈ ਹੈ ਅਤੇ
ਉਸ ਵਿਚ ਨਿਰਮਾਣ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਹੈ?



ਗੱਲਬਾਤ ਕਿਸ ਜਗ੍ਹਾ 'ਤੇ ਹੁੰਦੀ ਹੈ?



ਕੀ ਬੈਠਣ ਦੀ ਵਿਵਸਥਾ ਹੈ?

55



ਅਸੀਂ, ਜਾਂ ਸਾਡੇ ਗੱਲਬਾਤ ਭਾਗੀਦਾਰ ਕਿਵੇਂ ਪਹੁੰਚਾਂਗੇ?



ਮੈਂ ਸਮੇਂ ਦੇ ਦਬਾਅ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਰੋਕ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?



ਜੇਕਰ ਗੱਲਬਾਤ ਲਈ ਬਹੁਤ ਸਮਾਂ ਲੱਗ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਮੈਂ ਕਿੱਥੇ ਸੌਂਦਾ ਹਾਂ?

56



ਕੀ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਵਾਧੂ ਕੱਪੜੇ ਹਨ?



ਕੀ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਹੋਰ ਨਿਯੁਕਤੀ ਹੈ ਅਤੇ ਮੈਂ ਇਸਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਮੁਲਤਵੀ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?




ਗੱਲਬਾਤ ਦੀ ਮਿਤੀ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਮੈਂ ਕਿਵੇਂ ਆਰਾਮ ਕਰ ਸਕਾਂ?

57

ਗੱਲਬਾਤ ਸ਼ੁਰੂ ਹੋਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਕਿਹੜੇ ਪ੍ਰਸ਼ਨ ਹਨ?

ਇਹਨਾਂ ਦਾ ਜਵਾਬ ਦਿਓ.

ਅਤੇ ਹੁਣ: ਤੁਹਾਡੀ ਗੱਲਬਾਤ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਸਫਲਤਾ.

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.

ਫਰੇਬਲਮ ਵਾਕ ਵਿਸ਼ਵ ਦੇ ਮੋਹਰੀ ਗੱਲਬਾਤ ਮਾਹਰਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹੈ, ਲੇਕਵਾਚਸ ਸੇਬੀਨੇਸ ਦੇ ਸਾਥੀ ਅਤੇ ਯੂਰਪੀਅਨ ਨੈਗੋਸੀਸ਼ੀਅਸ਼ਨ ਇੰਸਟੀਚਿਊਟ ਦੇ ਪ੍ਰਧਾਨ. ਉਸਨੇ ਸ਼ੀਤ ਯੁੱਧ ਅਤੇ ਚੀਨ ਦੇ ਨਾਲ ਸਿਆਸੀ ਵਾਰਤਾ ਦੇ ਨਾਲ ਆਪਣਾ ਕਰੀਅਰ ਸ਼ੁਰੂ ਕੀਤਾ. ਅੱਜ, ਉਹ ਚੁਣੌਤੀਪੂਰਨ ਗੱਲਬਾਤ ਵਿਚ ਵਿਆਪਕ ਕੰਪਨੀਆਂ, ਸਰਕਾਰਾਂ ਅਤੇ ਪਾਰਟੀਆਂ ਨੂੰ ਸਲਾਹ ਦਿੰਦੇ ਹਨ. ਸਰਵੇਖਣ ਲੇਖਕ ਨੂੰ ਉਸਦੇ ਕੰਮ ਲਈ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਅੰਤਰਰਾਸ਼ਟਰੀ ਪੁਰਸਕਾਰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਹੋਏ ਹਨ

ISBN: 978-3-7479-0204-2