



هر ڳالهين لاءِ 100 سڀ کان اهم سوال

صدر، يورپي ڳالهين انسٽيٽيوٽ طرفان فريڊيلم ويچس طرفان

Sindhi Erstausgabe

لاوس مهان اک پيس 100 ءال ني مل اڳ ره

© 2018 Friedhelm Wachs

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs
Autor: Friedhelm Wachs

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

ISBN: 978-3-7479-0118-2

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.

هن ڪتاب جا سڀئي نتيجا صنف غير جانبدار آهن.

تقريبن سڀني ڳالهين تي خراب تيار آهن. اهو ڪتاب توهان کي
ڪئين ڳالهين جي فتح نه ٿو ٻڌائي. پر جيڪڏهن توهان انهن سوالن
سان احتياط سان ڪم ڪيو آهي، توهان کي توهان جي ڳالهين جي
پاڻيوارن تي گهڻو فائدو حاصل ٿيندو. پنهنجو وقت وٺو. اهو توهان
جي فائدي آهي فريڊيلم ويچ



4 مان



18 منهنجا مباحثو شريڪ



32 قيمت شامل ڪيو ويو



34 فيصلو ڪندڙ



37 منهنجي آخري حڪمت عملي آهي



39 ڪير منهنجي ڳالهين جي پاڻيوار آهي



54 ڳالهين جي تاريخ کان اڳ

مان



4



آئون ڳالهين سان حاصل ڪرڻ چاهيندس؟



جيڪو بهترين ممڪن ٿي سگهي ٿو، مون لاءِ مڪمل نتيجو؟

5



پئسا ۾ مون لاءِ هن ڳالهين جي ڪهاڻي
ڪئي آهي؟



مون لاءِ ڇا جو ٻيو بهترين نتيجو هوندو؟



مون کي بچت يا پيروي ڪرڻ جي قيمت
آهي؟



جن جا نتيجا ناقابل قبول آهن؟



اهي ڇو نه قابل قبول آهن؟



مون کي حاصل ڪرڻ جو ڪهڙو حصو حاصل ڪرڻ ضروري آهي؟



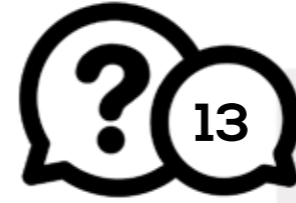
مون جي نتيجي ۾ ڪهڙا حصو تمام گهڻو اهم آهن؟



اٺون نتيجو ڪهڙو حصو حاصل ڪرڻ چاهيندا؟



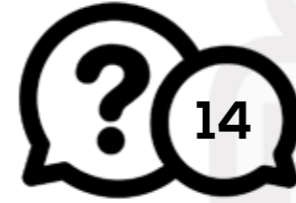
مون ڪهڙا ذرا ذرا ڪري ڇڏيندا؟



مون وٽ ڪنهن جي معياري مواد ۽ حالتون گهٽ اهم آهن؟



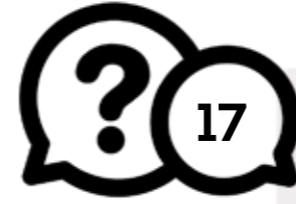
ڪهڙيون شيون ۽ شرطون سڀ کان اهم آهن؟



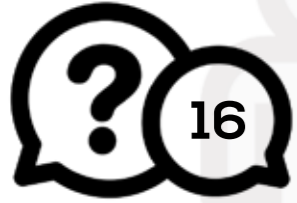
جيڪڏهن منهنجو مطلوب نتيجو صحيح ناهي ته مون کي ڪهڙي متبادل ڏيان ها؟



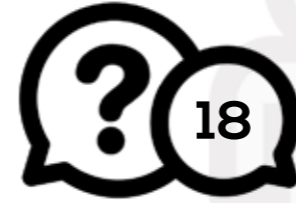
آئون انهن متبادل کي کيئن بهتر ڪري
سگهان ٿو؟



مون کي نئين ڳالهين جو حوالو ڏيڻ يا ٻيهر
شامل ڪري سگهان ٿو؟



ٻين ڳالهين جي پائيوارن سان ڪهڙو بهتر
حل ممڪن آهي؟



بهترين متبادل بابت ڇا هجڻ گهرجي ها،
انهي ڪري منهنجو اصل نڪتو ٿيل نتيجو
بهتر يا برابر آهي؟



رستو کي ختم ڪرڻ لاءِ مون کي ڪهڙي
طرح رکاوٽون موجود آهن؟



مون لاءِ هي متبادل ڇا آهي؟

14



مون کي بچت يا پيروي ڪرڻ جي قيمت
آهي؟



جيڪڏهن مالي خواهش ملوث آهن، انهي
جي بلند ترين ۽ تمام گهٽ ۾ گهٽ رقم
جيڪا قبول ڪري سگهي ٿي؟

15



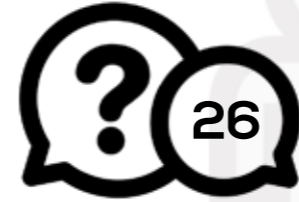
ڪهڙيون حالتون ۽ معاهدو مواد هن نمبر
کي تبديل ڪري سگهن ٿا ۽ قابل قبول رقم
ڪئين ويل آهي؟



ڳالهين کي ختم ڪندي هڪ بهترين
شروعاتي حيثيت حاصل ڪرڻ جو موقعو
آهي؟



جن جي معاهدي جي شرط مون کي قبول
نه ڪيو وڃي؟



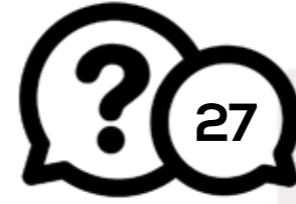
مون کي ڳالهين کي روڪڻ لاءِ مون کي
ڇا آسان بڻائي ڇڏيندو؟

منهنجا مباحثو

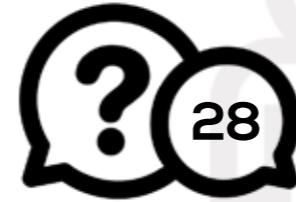
ٽريڪ



18



منهنجي ڳالهين واري پائيواري واري
ڳالهين جو نتيجو ڇا آهي؟



منهنجي ڳالهين جي پائيواري لاءِ ڇا فائدو
آهي؟

19



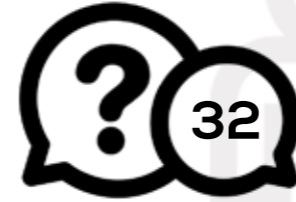
منهنجي ڳالهين جي پائيواري لاءِ مادي
طور تي ڳالهين جو ڇا مطلب آهي؟



منهنجي ڳالهين جي پائيواري لاءِ بهترين
حصو ڇا هوندو؟



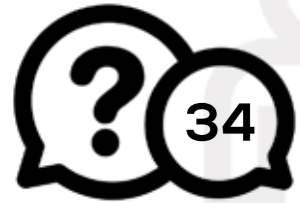
ڳالهين جا ڪيترا اهم ۽ ٻئي پاسي جا نتيجا
آهن؟



منهنجي ڳالهين جي پائيواري لاءِ ٻيو بهتر
نتيجو ڇا ٿي سگهي ٿو؟



ان جي نتيجي ۾ هن کي قبول نه ٿيندي؟



هن نتيجو ڇو ان جي غير منقول آهي؟



ان کان گهڻا اهم حصو آهن؟



ان جي نتيجن جو ڪهڙو حصو حاصل
ڪرڻ ضروري آهي؟



ان جا نتيجا ڪير حاصل ڪرڻ چاهيندو؟



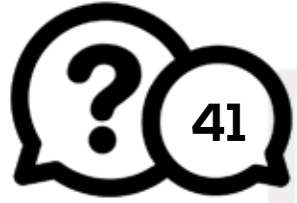
هن کان سواءِ ڪهڙيون شيون ٿيون؟



هن جي معاهدي جي لحاظ کان ۽ مواد سڀ کان وڌيڪ اهم آهن؟



ان جا معاهدو شرط ۽ مواد ان لاءِ گهٽ اهم آهن؟



ٻئي پاسي ڪيڏو ٻيو مون سان ڳالهين جو
تعلق رکي ٿو؟



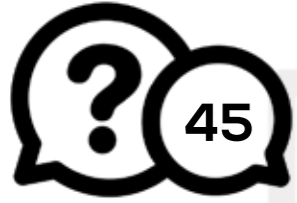
هن انهن متبادل کي ڪيئن بهتر بڻائي
سگهي ٿو؟



ڪهڙيون چڱيون پارٽيون جيڪي منهنجي
ڳالهين واري پارٽيون هجن جيڪڏهن هن
جي مطلوب نتيجو کي مادي نٿو ڪري
سگهجي؟



ڇا ٻين ڳالهين جي پائيوارن سان گڏ بهتر
نتيجا موجود آهن؟



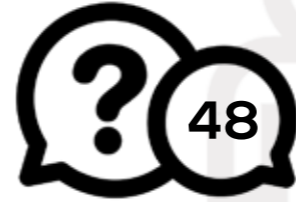
منهنجا مباحثو پارٽنر سگهيو ٿي مواد ٻيهر
بحال يا شامل ڪرڻ چاهيندو ۽ جو؟



بهترين متبادل بابت مختلف هجڻ گهرجي
ها ته اهو اصلي ڳالهين کان بهتر يا برابر
آهي؟



رستي ۾ رڪاوٽون ڪيئن لڪائي ڇڏيون؟



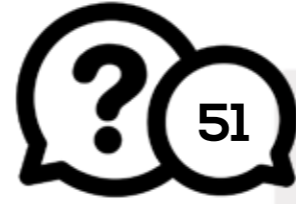
ڪهڙا حالتون جيڪي وڌيڪ چاهيندا هئا
ان کان علاوه بهتر متبادل طريقي سان اثر
پئجي سگهي ٿو؟



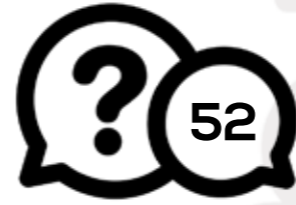
هن کي شامل ڪرڻ جو ڪهڙو ٻيا اقدار
يا مفاد شامل آهي؟



مالي معاملن ۾ ملوث هجڻ جي صورت ۾،
جيڪا هن جو تمام اعليٰ ۽ سڀ کان گهٽ ۾
گهٽ هجڻ گهرجي؟



ڪهڙيون حالتون ۽ معاون مواد هن نمبر
کي تبديل ڪري سگهن ٿا ۽ قابل قبول رقم
ڪئين ويل آهي؟



پلا هڪڙو خطرو آهي جيڪو ڳالهين جي
پيڪڙي کان پلا پلو ڪري سگهي ٿو؟



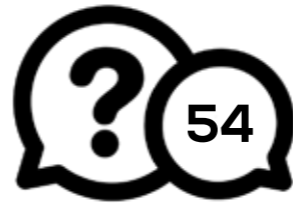
اهي ڳالهين جيڪي هن ڳالهين کي
ٽوڙڻ لاءِ آسان بڻائي ڇڏيندا آهن؟

قيمت شامل

ڪيو ويو



جيڪڏهن توهان ڳالهين جي خرچن جو حساب ڪرڻ چاهيو ٿا:



- الف. تيار ڪيتري بگهي وٺندي آهي؟
- ڳالهين کي ڪيترو بگهي وٺندو آهي؟
- سي. انهن جي ڪلاڪ جي ڪهڙي آهي جيڪا اسان جي پاسي ۾ شامل آهي؟
- چا ٻيا قيمتون (پريسيڪشن، سفر، وڪيلن) کي غور ڪيو وڃي ٿو؟

فيصلو ڪنڌر



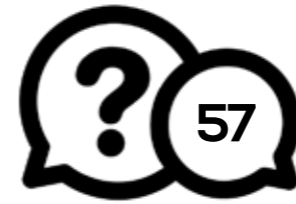
34



پسند ۽ اختيار جي ڪهڙي آزادي منهنجي
پائيوار پارٽنر واقعي سان واقعي ڪئي
آهي؟



مون سڀني فيصلن جي فيصلي کي ڄاڻايو؟



ڇا پينل طرفان مقرر ڪيل ڳالهين
جون حدون آهن (بورڊ، ڳالهين
واري بورڊ، ٻين)؟

35



هن ڳالهين ۾ منهنجو 30 سڀ کان اهم
مطالبو ڇا آهن؟

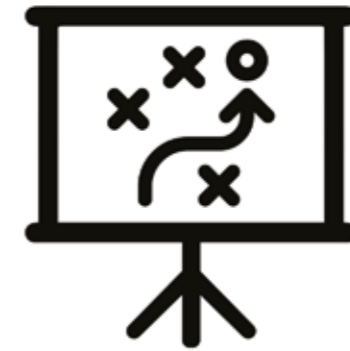


ان تياريون جي نتيجي ۾، منهنجو پهريون
پيشو جهڙو آهي؟



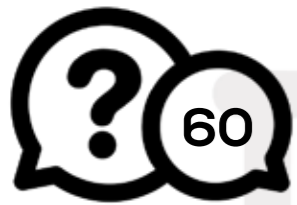
36

منهنجي آخري حڪمت عملي آهي



37

منهنجو آخري آچ ڇا آهي؟



توهان جي ڳالهين جي پائيوارن جي مفاد
کي منهنجي مفاد سان مٿي چڙهندي آهي؟



مون کي ڪهڙي ڪهڙي ٻڌايان ٿو، جنهن سان
آئون پنهنجي ڳالهين واري پائيوارن سان حاضر
ڪري سگهان ٿو، خاص طور تي يادگار، قابل ۽
قابل قدر آهي؟



ڪير منهنجي ڳالهين جي پائيواري آهي





چا مان ڪنهن شخص يا هڪڙي ڪمپني سان گفتگو ڪري سگهان ٿو؟



منهنجي ڳالهين جي پائيوارن کان سواءِ ٻين ماڻهن جي ڳالهين جي نتيجن تي اثر انداز آهي؟



منهنجي ڳالهين جي پائيواري ڪيئن ڪم ڪندو آهي؟



ماضي ۾ منهنجي ڳالهين جي پائيواري سان ڪو رابطو ڪيو آهي؟



مون کي ان سان ڳالهين ڪرڻ جي
ڪوشش ڪئي آهي؟



منهنجي ڳالهين جي پائيواري ڪيئن ڪٿان
آئي؟

42



اندروني تنظيمي جوڙجڪ ۽ فيصلي جي
جوڙجڪ منهنجي پائيواري پارٽنر کي ڪيئن
ڪنيو آهي؟

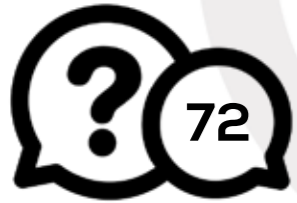


منهنجي ڳالهين جي پائيواري ڪيئن ڪٿان
آئي؟

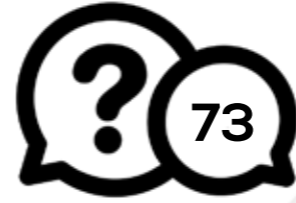
43



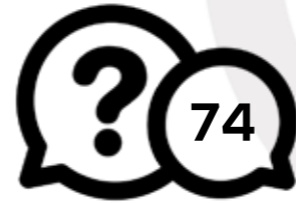
منهنجي ڳالهين جي پائيوارن جو عام
ڪاروبار مقصدن حاصل ڪرڻ چاهيو ٿا؟



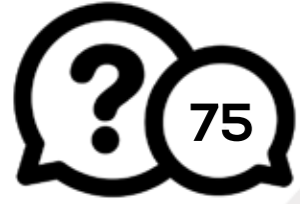
هن کي عام طور تي مقرر ڪيل مقصدن
جو بنيادي مقصد مقرر ڪيو آهي؟



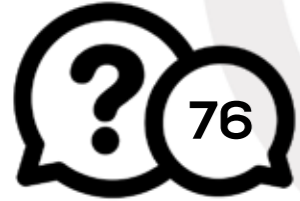
هن مقصدن کي حاصل ڪرڻ چاهيندو
آهي؟



ڪهڙيون سهولتون منهنجي ڳالهين جي
پائيواري کي منهن ڏئي ٿو؟



ڪهڙيون ڳالهون جيڪي منهنجي ڳالهين واري پارٽنر خاص طور تي دلچسپي رکن ٿا؟



منهنجي ڳالهين جي پائيوارن کي ڇا فائدو ڏئي سگهان ٿو؟



هن فائدي جي فائدي کي ڇا ڪرڻو پوندو، جيئن ته منهنجي ڳالهين واري پارٽنر کي مناسب سمجهيو وڃي؟



مون کي هن فائدي سان ڪهڙو فائدو ڏيڻ لاءِ انعام ۽ انعام ڏيڻ گهرجي؟



مون کي ڪهڙي خاص زبان استعمال
ڪرڻ گهرجي انهي ڪري جو اسان
پنهنجي ڳالهين جي پائيوارن سان لنگرائڻ
چاهيندا آهيون؟



ڪهڙا لفظ اهم آهن؟

48



ڪهڙن رويي ۽ گفتگو واري حڪمت
عملي رد ڪري ٿي؟

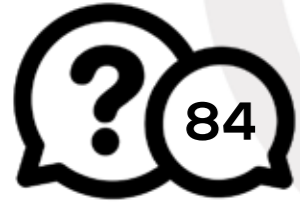


منهنجي ڳالهين جي پائيواري جي حقيقت ڇا
آهي؟

49



سندس ڪمپني يا ڪٽنب جي تاريخ ڇا آهي؟



گذريل پنج سالن ۾ سڀ کان اهم واقعا ڇا آهن؟



ڪهڙا تسلط موجود آهن؟ (بينڪن، ڪمپنيون، تنظيمون، ماڻهن)



ڪهڙي مالي صلاحيت موجود آهي؟



تنظيم جي ڪهڙي جوڙجڪ آهي؟



منهنجي ڳالهين جو پائيوار هجي ها؟

52



هن مارڪيٽ ۾ ڪهڙي قسم جي پي آر
رابطي تي عمل ڪندو آهي؟



اتي باه جو انتظام آهي؟



ڪهڙو ماحول ۾ اسان جي ڳالهين
جي پائيواري قائم ڪئي وئي آهي؟

53

ڳالهين جي تاريخ کان اڳ



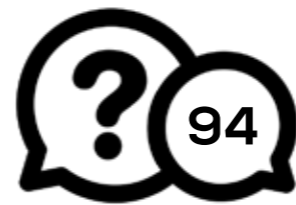
54



اها عمارت ڪيئن ٺهراءَ ۾ ٺهيل ۽ تعمير
ڪئي وئي آهي؟



ڇا ڳالهين ۾ ڳالهين جي جاء تي اچي ويندي
آهي؟



هڪڙي رهڻ جو انتظام آهي؟

55



اسان کي يا اسان جي ڳالهين جي پائيوارن
کي ڪيئن ملندي؟



آئون وقت جي دٻاءَ کي ڪيئن روڪجي؟



جيڪڏهن ڳالهين گهڻو عرصو وٺندو
آهي، مون کي ننڊ ڪڍي آهي؟

56



ڇا مون سان مون سان گڏ ڪپڙا آهن؟



ڇا مون کي ٻي ملاقات ڪئي آهي ۽ آئون
ان کي رد ڪري ڇڏيندس؟




ڳالهين جي شروعات کان پھريان
آئون ڪيئن آرام ڪري سگهان ٿو؟

57

ڳالهين شروع ٿيڻ کان اڳ توهان جا سوال آهن؟

انهن جو جواب ڏيو.

۽ هاڻي: توهان جي ڳالهين ۾ گهڻو ڪاميابي.

A portrait of a middle-aged man with thinning grey hair, wearing glasses, a white collared shirt, and a dark suit jacket. He is looking directly at the camera with a slight smile. The background is dark and out of focus.

فريديلم واچ دنيا جي معزز ڳالهين جي ماهرين مان هڪ
آهي، لڪس ويچس سيپينيس جو پائيوار ۽ يورپي ڪچهري
انسٽيٽيوٽ جي صدر. هن پنهنجي ڪارروائي سرد جنگ
۽ چين سان سياسي ڳالهين سان گڏ شروع ڪيو. اڄ، هو
عالمي ڪمپنين کي مشڪلاتن ۽ ڳالهين ۾ حڪومتي ۽
پارٽين کي مشورو ڏئي ٿو. بهترين مصنف ليکڪ پنهنجي
ڪم لاءِ ڪيترائي بين الاقوامي انعام حاصل ڪيا آهن.

ISBN: 978-3-7479-0118-2