



සෑම සාකච්ඡා සඳහාම වැදගත්
ජ්‍රේණි 100 ක්

යුරෝපීය සාකච්ඡා සංවිධානයේ සභාපති ෆ්රැඩෙල්ම් වොක්ස් විසිනි

Singhalesische Erstausgabe

Titel: සෑම සාකච්ඡා සඳහාම වැදගත් ජර්ශන 100 ක්

© 2018 Friedhelm Wachs

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs
Autor: Friedhelm Wachs

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








ISBN: 978-3-7479-0119-9

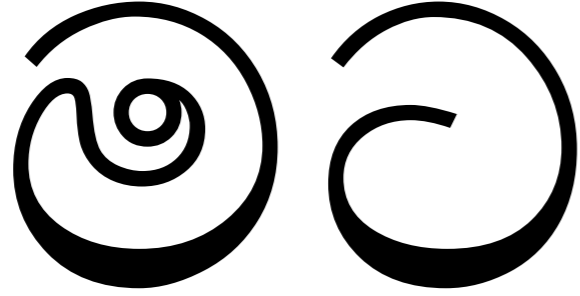
Das Werk, einschließlich seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages und des Autors unzulässig. Dies gilt insbesondere für die elektronische oder sonstige Vervielfältigung, Übersetzung, Verbreitung und öffentliche Zugänglichmachung.

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.

මෙම පොතෙහි සියලුම වාක්‍යයන් ලිංගික උදාසීන වේ.

සියලු සාකච්ඡා අසිරිය. සාකච්ඡාව දිනා ගන්නේ කෙසේදැයි මෙම පොත ඔබට නොදේ. නමුත් ඔබ මෙම ජර්ශන ජරවේශමෙන් වැඩ කර ඇත්නම්, ඔබේ සාකච්ඡා හවුල්කරුවන්ට ඔබ අති විශාල වාසියක් ඇත. ඔයාගේ කාලය ගන්න. එය ඔබේ වාසියයි. ඒර්ඩෙල්ම් වොක්ස්

	මට	4
	මගේ සාකච්ඡා හවුල්කරු	18
	එකතු කළ අගයයි	32
	නිරණ ගන්නයි	34
	මගේ අවසාන මූලෝපාය	37
	මගේ සාකච්ඡා හවුල්කරු කවුද?	39
	සාකච්චා දිනයට පෙර	54



මෙම සාකච්ඡාවලදී මා සපුරා ගැනීමට අවශ්‍ය වන්නේ කුමක්ද?



මා හට සුදුසුම ජ්‍යෙෂ්ඨතා කුමක්ද?



මුදල් සඳහා මෙම සාකච්ඡා සඳහා ඇති වටිනාකම කුමක්ද?



මා වෙනුවෙන් දෙවන හොඳම ජ්‍යෙෂ්ඨතා කුමක්ද?



මට ඉතුරුම් හෝ පසු විපරම් වියදම් තිබේද?



කුමන ජ්‍යෙෂ්ඨතා පිළිගත නොහැකිද?



ඒවා පිළිගත නොහැකි වන්නේ මන්ද?



මට ලබා ගත හැකි ජරතීඵලය කුමක්ද?



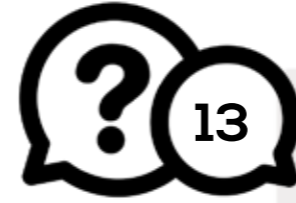
ජරතීඵලය කුමන අංගයන් මට වඩාත් වැදගත්ද?



මට ලබා ගැනීමට අවශ්‍ය ජරතීඵලය කවර කොටස්?



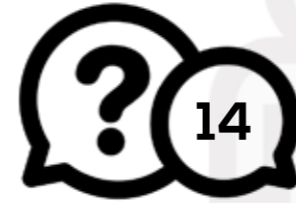
කුමන උප-අංශයන් අත්හැර දැමිය හැකිද?



කුමන ගිවිසුම් අන්තර්ගතයන් සහ කොන්දේසි මට වඩා වැදගත්ද?



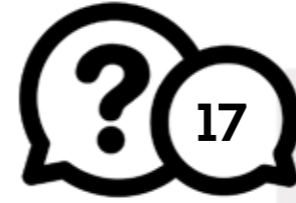
කුමන ගිවිසුමේ අන්තර්ගත හා කොන්දේසි වඩාත් වැදගත්යද?



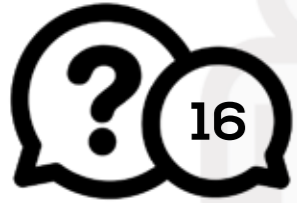
මගේ අපේක්ෂිත ජීවිත ජීවිතය නොලැබුණේ නම් මට ඇති විකල්ප මොනවාද?



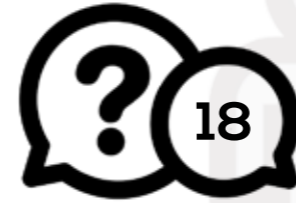
මෙම විකල්පයන් දියුණු කරගත හැක්කේ කෙසේද?



අලුතෙන් එකතු කළ හැකි හෝ එකතු කළ හැකි කුමන සාකච්ඡා අත්තර්ගතය කුමක්ද?



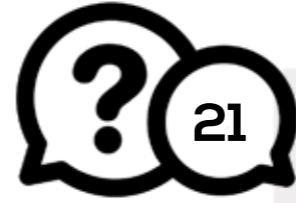
අනෙකුත් සාකච්ඡා පාර්ශවකරුවන් සමඟ වඩා හොඳ විසඳුම් තිබේද?



වඩාත්ම සුදුසු විකල්පයක් ගැන කුමක් කිව හැකිද? මගේ මූලික අපේක්ෂා කරන ලද එකඟතාවයේ ජරනිඵලය වඩා හොඳයි හෝ සමාන වේද?



මාර්ගය ඔස්සේම ඉවත් කිරීමට මට
නිව්ය යුතු නිල බාධක මොනවාද?



මට ඉතුරුම් හෝ පසු විපරම් වියදම්
නිබේද?



මට මෙම විකල්පයේ වටිනාකම
කුමක්ද?



මුල්ය අංශයන් සම්බන්ධ නම්, මම
පිළිගත හැකි ඉහළම හා අඩු මුදල
කුමක්ද?



කුමන කොන්දේසි සහ ගිවිසුම්
අන්තර්ගතය මෙම සංඛ්‍යාව වෙනස්
කළ හැකි අතර එය පිළිගත හැකි
මුදල කොතරම් විශාලද?



සාකච්ඡා අවසන් වීමෙන් වඩා හොඳ
ආරම්භක ස්ථානයක් ලබා ගැනීමට
අවස්ථාවක් තිබේද?



කුමන ගිවිසුම් කොන්දේසි මා
පිළිගැනීමට කැමතිද?

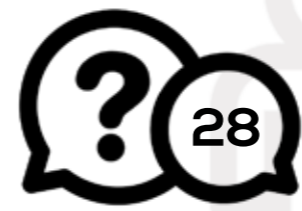


සාකච්ඡා කිරීමට බාධා කිරීමට මට
පහසු වන කරුණු මොනවාද?

මගේ සාකච්ඡා හවුල්කරු



මෙම සාකච්ඡා වලදී මගේ සාකච්ඡා
හවුල්කරුවා අපේක්ෂා කරන්නේ
කුමක්ද?



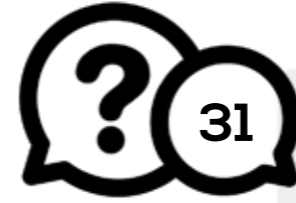
මගේ සාකච්ඡා සහකරු සඳහා ඇති
වාසි කුමක්ද?



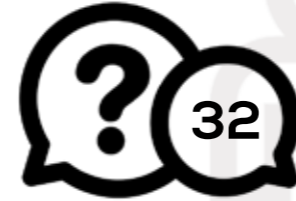
මගේ සාකච්ඡා හවුල්කරු සඳහා
සාකච්ඡා සඳහා දීර්ඛියමය වටිනාකම
කුමක්ද?



සාකච්ඡාව සහ අනෙක් පැත්ත සඳහා
කොපමණ වැදගත්ද?



මගේ සාකච්ඡා සහකරු සඳහා
හොඳම ජීර්නිඵලය කුමන
කොටස්වලින් ලැබෙනු ඇත්ද?



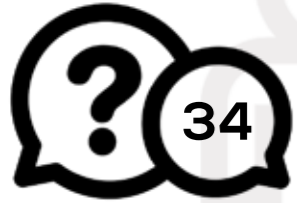
මගේ සාකච්ඡා හවුල්කරුවාට
දෙවැනි හොඳම ජීර්නිඵලය කුමක්ද?



එතුමාට පිළිගත නොහැකි ජරතිඵල කුමක්ද?



ඔහුට වඩාත්ම වැදගත් දේ මොනවාද?



මෙම ජරතිඵලය ඔහු පිළිගත නොහැකි වන්නේ මන්ද?



ඔහුට ජරතිඵලය කුමක්ද?



ඔහු සපුරා ගැනීමට අවශ්‍ය වන්නේ කවර ප්‍රතිඵලවලින්ද?



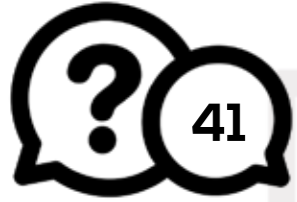
ඔහු කළ හැකි දේවල් මොනවාද?



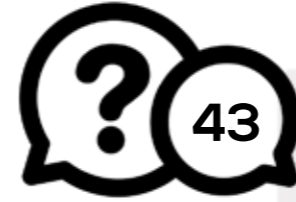
කොන්ත්‍රාත් කොන්දේසි හා අන්තර්ගතය ඔහුට වඩාත්ම වැදගත්වන්නේ කුමන කුමන කොන්දේසිද?



කුමන ගිවිසුම් කොන්දේසි සහ අන්තර්ගතය ඔහුට වැදගත්ද?



අනික් පැත්ත මා සමඟ සාකච්ඡා කිරීමට කුමන විකල්පයක් ද?



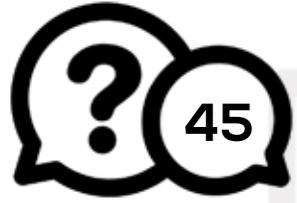
මෙම විකල්පයන් දියුණු කරගත හැක්කේ කෙසේද?



අපේක්ෂිත ජරනිඵලය නොලැබුණොත් මගේ සාකච්ඡා හවුල්කරුට ඇති හොඳම විකල්ප තුන මොනවාද?



වෙනත් සාකච්ඡා හවුල්කරුවන් සමඟ හොඳ ජරනිඵල ලබා ගත හැකිද?



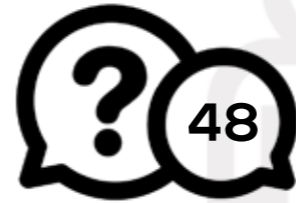
මගේ සාකච්ඡා හවුල්කරුවා
අන්තර්ගතය නැවත එකතු කිරීමට
හෝ එකතු කිරීමට හෝ ඒවා එකතු
කළ හැකිද?



මාර්ගයේ බාධක දුරු කරන්නේ
කෙසේද?



මුල් සම්මුතියේ ජරනිඵලය වඩා
හොඳ හෝ සමාන වූ හොඳම
විකල්පයක් ගැන කුමක් විය යුතුද?



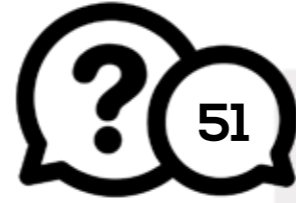
උචිත විකල්පයක් වශයෙන් වඩාත්
හොඳ විකල්පයක් ඇති කළ හැක්කේ
කවර අපේක්ෂිත තත්ත්වයන්
යටතේද?



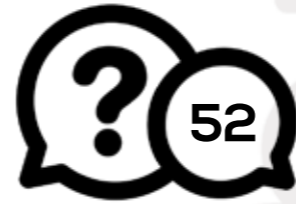
ඔහු ඇතුළත් කළ යුතු වෙනත්
වටිනාකම් මොනවාද?



මුල්ය ගැටළු සම්බන්ධ වන්නේ නම්,
එය පිළිගත හැකි ඉහළම සහ අවම
මුදල කවරේද?



කුමන කොන්දේසි සහ කොන්ත්‍රාත්
අන්තර්ගතයන් මෙම සංඛ්‍යාව වෙනස් කළ
හැකි අතර එය පිළිගත හැකි මුදල කොපමණ
විශාලද?



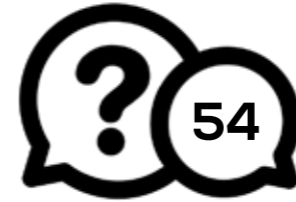
සාකච්චා බිඳ දැමීමෙන් ඔහුට වඩා
හොඳ විය හැකි අවදානමක් තිබේද?



සාකච්චා බිඳ දැමීමට පහසු වන
කරුණු මොනවාද?

එකතු කළ

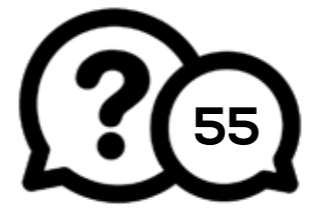
අගයයි



ඔබ සාකච්ඡා කිරීමේ පිරිවැය ගණනය කිරීමට අවශ්‍ය නම්:

- පිළියෙල කිරීම කොපමණ කාලයක් ගතවේද?
- සාකච්ඡා සඳහා කොපමණ කාලයක් ගතවේද?
- අපගේ පැත්තෙන් පැවතෙන අයගේ පැයක අනුපාතය කුමක් ද?
- වෙනත් වියදම් (ඉදිරිපත් කිරීම, ගමන්, නීතිඥයන්) සලකා බැලිය යුතුද?

තීරණ ගන්නායි



මගේ තෝරා ගැනීමේ සහකාරිය
ඇත්ත වශයෙන්ම තේරීම සහ
අවසරය ඇති නිදහස කුමක්ද?



මම සියලු තීරණ ගන්නන් දන්නවාද?



සාකච්ඡා වල සීමාවන් විනිශ්ච මණ්ඩලය
(මණ්ඩලයක්, සාකච්ඡා මණ්ඩලයක්,
අන්යයන්) තීරණය කරනු ලබන්නේද?



මෙම සාකච්ඡා වලදී මගේ වැදගත්
ඉල්ලීම් 30 මොනවාද?

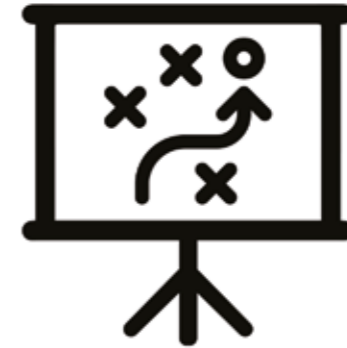


මෙම සුදානම හේතුවෙන් මගේ පළමු
යෝජනාව සමාන වේ.



මගේ අවසාන

මූලෝපාය





මගේ අවසාන ඉල්ලීම කුමක්ද?



මගේ අවශ්‍යතාවයන් සමඟ මගේ සාකච්ඡා හවුල්කරුවාගේ අවශ්‍යතාවන් එකට පැතිර තිබේද?



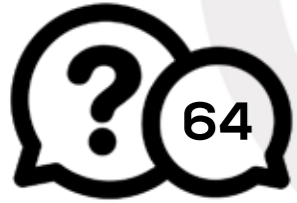
මම මගේ සාකච්ඡා හවුල්කරුට ඉදිරිපත් කළ හැකි කථාව කුමක්ද? මගේ හොඳම ප්‍රතිඵලය විශේෂයෙන් අමතක නොවන, ප්‍රසන්න හා වටිනා?

මගේ සාකච්ඡා හවුල්කරු කවුද?





මම පුද්ගලයෙකු හෝ සමාගමක් සමඟ සාකච්ඡා කරන්නේද?



මගේ සාකච්ඡා සහකරු හැරුණු විට සාකච්ඡාවල ජ්‍යෙෂ්ඨයන්ට වෙනත් කුමන පුද්ගලයන්ට බලපෑම් කළ හැකිද?



මගේ සාකච්ඡා හවුල්කරු සේවය කරන්නේ කෙසේද?



අතීතයේදී මගේ සාකච්ඡා සහකරු සමඟ සම්බන්ධයක් තිබේද?



මගේ සාකච්ඡා හවුල්කරුවා හැසිරුණේ කෙසේද?



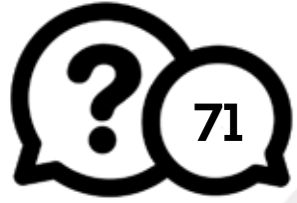
මම ඔහු සමඟ සාකච්ඡා කිරීමට උත්සාහ කළාද?



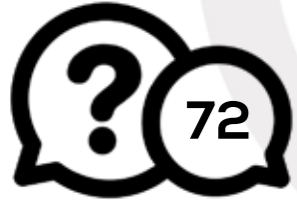
මගේ සාකච්ඡා හවුල්කරු හැසිරුණේ කෙසේද?



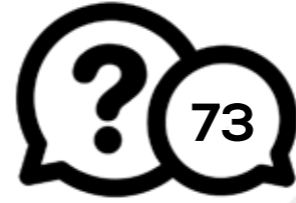
මගේ සංවිධානාත්මක සහකරු විසින් අභියන්තර සංවිධාන වියුහය හා තීරණ වියුහය මෙහෙයවන්නේ කෙසේද?



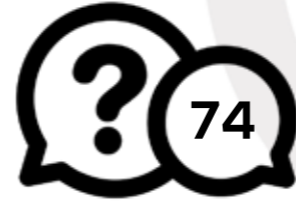
මගේ සාකච්ඡා හවුල්කරුට අපේක්ෂා කරන්නේ කුමන පොදු වියාපාරික ඉලක්ක මොනවාද?



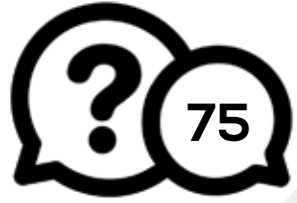
ඔහු ජ්‍යෙෂ්ඨයෙහි ජ්‍යෙෂ්ඨතා කර ඇත්තේ කුමන නිශ්චිත ඉලක්කයන්ද?



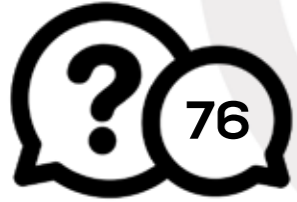
මෙම අරමුණු සාක්ෂාත් කර ගැනීමට ඔහුට අවශ්‍ය වන්නේ කෙසේද?



මගේ සාකච්ඡා හවුල්කරුට පෙලඹෙන්නේ කුමන චේතනාවෙන්ද?



මගේ සාකච්ඡා හවුල්කරුට විශේෂ
මාතෘකාවක් තිබේද?



මගේ සහකාර හවුල්කරුට මා ලබා
දිය හැකි වාසි මොනවාද?



මගේ සහකරුගේ සහකරුට
ජ්‍රයෝජනවත් වන පරිදි මෙම
ජ්‍රතිලාභය පෙනෙන්නේ කෙසේද?



මෙම ජ්‍රතිලාභය නිශ්චිතවම
ජ්‍රශංසනීය ලෙස ඉදිරිපත් කිරීමට
මට හැක්කේ කෙසේද?



අපගේ සාකච්ඡා හවුල්කරුවා සමඟ
නැංගුරම් ගත හැකි පරිදි මා භාවිතා
කළ යුත්තේ කුමන විශේෂ භාෂාවද?



වැදගත් මූලපදද?



කුමන හැසිරීම් සහ සංවාද
උපායමාර්ග ජ්‍යෙෂ්ඨතාව කළ
හැකිය?



මගේ සාකච්ඡා හවුල්කරුගේ
යථාර්ථය කුමක්ද?



ඔහුගේ සමාගම හෝ පවුලේ ඉතිහාසය කුමක්ද?



පසුගිය පස් වසර තුළ වඩාත් වැදගත් සිදුවීම් මොනවාද?



කුමන පරායත්තයන් පවතින්නේද?
(බැංකු, සමාගම්, සංවිධාන, පුද්ගලයන්)



කුමන මූල්‍ය විභවය පවතීද?



එම සංවිධානයට ඇති වියුහය
කුමක්ද?



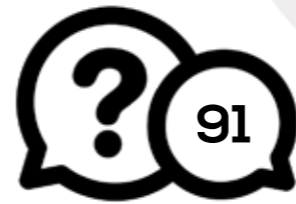
මගේ සාකච්ඡා හවුල්කරුට අවශ්‍ය
වන්නේ කුමන රූපයද?



වෙළඳපොළේදී ඔහු සන්නිවේදනය
කරන්නේ කුමන ආකාරයේ PR
සන්නිවේදනයද?



ගිනි කළමනාකරණයක් තිබේද?



අපගේ සාකච්ඡා සහකරු පිහිටුවා
ඇති පරිසරය කුමක්ද?

සාකච්චා දිනයට වෙර



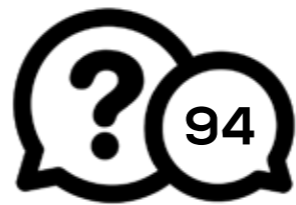
54



සාකච්ඡා කිරීම සිදුකරන ලද
ගොඩනැගිල්ල සැලසුම් කර ඇති හා
ඉදිකර ඇත්තේ කෙසේද?



සාකච්ඡා පැවැත්වෙන්නේ කුමන
පරිශ්‍රයන් තුළද?



ආසන පහසුකම් තිබේද?

55



අප හෝ අපගේ සාකච්ඡා
හවුල්කරුවන් පැමිණෙන්නේ
කෙසේද?



කාලය ජීවිතය වළක්වන්නේ
කෙසේද?



සාකච්ඡා බොහෝ කාලයක් ගත
වුවහොත්, මම නිදා සිටින්නේ
කොතැනද?



මට මා සමග අනවශ්‍ය ඇඳුම් ඇත්ද?



මට වෙනත් හමුවීමක් ලබා ගන්නේද,
එය කල්දමා තිබේද?




සාකච්ඡාව දිනට පෙර මම ලිහිල්
කරන්නේ කෙසේද?

සාකච්ඡා ඇරඹීමට පෙර ඔබට ඇති ජ්‍යෙෂ්ඨ මොනවාද?

මේවා පිළිතුර.

දැන්: ඔබේ සාකච්ඡා වල සාර්ථකත්වය.

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.

අර්ධවිද්‍යාත්මක වෛද්‍ය සහ ලොව ප්‍රමුඛතම ප්‍රවීණ විශේෂඥයින් අතරින් එකක් වන අතර, LaxWachs-Sebenius සහ යුරෝපීය සංකීර්මණික ආයතනයේ සභාපතිවරයාය. සිතල යුද්ධයන් විනයන් අතරතුරදී ඔහු සිය වෘත්තීය ජීවිතය ඇරඹුවේය. අද දින ඔහු සාකච්ඡා කරන්නේ අභියෝගවලට ගෝලීය සමාගම්, ආණ්ඩු සහ පක්ෂ වලට උපදෙස් දෙයි. විශිෂ්ටතම ලේඛකයා ඔහුගේ වැඩ සඳහා බොහෝ ජාත්‍යන්තර සම්මාන ලබා ඇත.

ISBN: 978-3-7479-0119-9