



ஒவ்வொரு பேச்சுவார்த்தைக்கும் 100  
மிக முக்கியமான கேள்விகள்

ஐரோப்பிய ஒன்றியப் பேச்சுவார்த்தைத் தலைவர், ஜனாதிபதி பிரைச்செல்ம்  
வக்கஸ்

Tamil Erstaussgabe

Titel: ஒவ்வொரு பேச்சுவார்த்தைக்கும் 100 மிக முக்கியமான கேள்விகள்

© 2018 Friedhelm Wachs

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs

Autor: Friedhelm Wachs

Die Originalausgabe erschien 2018 im

Verlag: Metropolis Medien Verlags GmbH, Leipzig

ISBN: 978-3-7479-0128-1

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.

இந்தப் புத்தகத்தின் அனைத்து சொற்றொடர்களும் பாலின நடுநிலைகளாக இருக்கின்றன.

கிட்டத்தட்ட அனைத்து பேச்சுவார்த்தைகள் மோசமாக தயாராக உள்ளது. பேச்சுவார்த்தைகளை எப்படி வெல்வது என்பதை இந்த புத்தகம் உங்களுக்கு சொல்லவில்லை. ஆனால் இந்த கேள்விகளை நீங்கள் கவனமாக செய்திருந்தால், பேச்சுவார்த்தைக்குரிய கூட்டாளர்களின் மீது உங்களுக்கு அதிகமான நன்மை உண்டு. உரிய நேரம் எடுத்துக்கொள்ளுங்கள். இது உங்கள் நன்மை.

Friedhelm Wachs



என்னை

4



என் பேச்சுவார்த்தை பங்குதாரர்

18



மதிப்பு கூட்டப்பட்ட

32



முடிவெடுப்பவர்

34



என் இறுதி மூலோபாயம்

37



யார் என் பேச்சுவார்த்தை பங்குதாரர்

39



பேச்சுவார்த்தை தேதிக்கு முன்

54

# என்னை

4



இந்த பேச்சுவார்த்தை மூலம் நான்  
எதை அடைய விரும்புகிறேன்?



எனக்கு எது சிறந்தது, சரியான முடிவு?

5



பணம் எனக்கு இந்த பேச்சுவார்த்தை  
என்ன மதிப்பு உள்ளது?



எனக்கு இரண்டாவது சிறந்த  
விளைவாக இருக்கும்?



சேமிப்பு அல்லது பின்தொடர்  
செலவுகளைக் கொண்டிருக்கிறீர்களா?



எந்த முடிவுகள் ஏற்றுக்கொள்ள  
முடியாதவை?



அவர்கள் ஏன்  
ஏற்றுக்கொள்ளப்படுவதில்லை?



இதன் விளைவாக என்னென்ன  
கூறுகள் மிக முக்கியம்?

8



நான் எதைச் சாதிக்க வேண்டும்?



இதன் விளைவின் எந்த கூறுகளை  
நான் அடைய விரும்புகிறேன்?

9

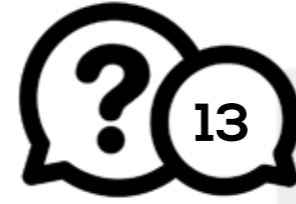


நான் எந்த துணை அம்சங்களை  
கைவிட முடியும்?

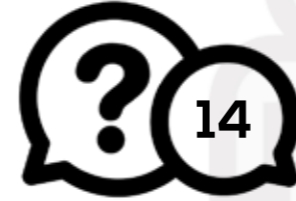


எந்த ஒப்பந்த உள்ளடக்கம் மற்றும்  
நிபந்தனைகள் மிக முக்கியம்?

10



எந்த ஒப்பந்த உள்ளடக்கம் மற்றும்  
நிபந்தனைகள் எனக்கு குறைவாக  
முக்கியம்?



நான் விரும்பும் முடிவை  
நடைமுறைப்படுத்தாவிட்டால் என்ன  
மாற்றுக்கள் இருக்கின்றன?

11

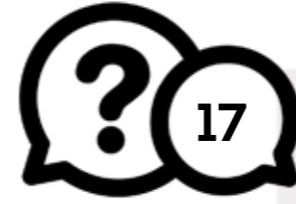


இந்த மாற்றுகளை எவ்வாறு  
மேம்படுத்தலாம்?

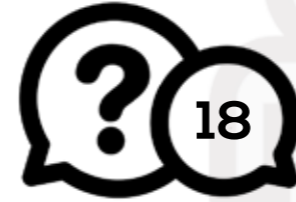


மற்ற பேச்சுவார்த்தை பங்காளிகளுடன்  
என்ன சிறந்த தீர்வுகள் சாத்தியமாகும்?

12



என்ன பேச்சுவார்த்தை  
உள்ளடக்கத்தை நான் புதிதாக  
மறுபதிவு செய்யலாம் அல்லது  
சேர்க்கலாமா?



ஒரு சிறந்த மாற்றீட்டைப் பற்றி வேறு  
என்னவாக இருக்க வேண்டும், அதனால்  
எனது ஆரம்பத்தில் விரும்பிய பேச்சுவார்த்தை  
முடிவுக்கு இது சிறந்ததா அல்லது சமமாக  
இருக்கிறதா?

13



வழியிலேயே நான் அகற்றுவதற்கு  
என்ன முறையான தடைகள்  
இருக்கின்றன?



எனக்கு இந்த மாற்றீட்டின் மதிப்பு  
என்ன?



எனக்கு சேமிப்பு அல்லது பின்தொடர்  
செலவுகள் இருக்கிறதா?



நிதி அம்சங்கள் சம்பந்தப்பட்டிருந்தால்,  
நான் ஏற்றுக்கொள்ளக்கூடிய மிக  
உயர்ந்த மற்றும் மிகக் குறைந்த  
தொகை இதுதானா?





எந்த நிபந்தனையும் ஒப்பந்த ஒப்பந்தமும்  
இந்த எண்ணை மாற்றலாம், பின்னர்  
ஏற்றுக்கொள்ளக்கூடிய தொகை எவ்வளவு  
பெரியது?



பேச்சுவார்த்தை முடிவடைவதன் மூலம்  
சிறந்த துவக்க நிலைக்கு வர வாய்ப்பு  
இருக்கிறதா?



எந்த ஒப்பந்த விதிமுறைகள் நான்  
ஏற்றுக்கொள்ள விரும்பவில்லை?



பேச்சுவார்த்தைகளைத் தடுக்க எனக்கு  
என்ன அம்சங்கள் உதவும்?

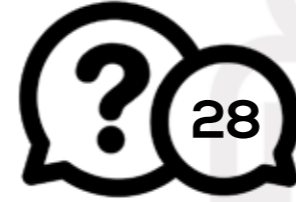
# என் பேச்சுவார்த்தை பங்குதாரர்



18



இந்த பேச்சுவார்த்தைகளில் இருந்து  
என் பேச்சுவார்த்தை பங்குதாரர்  
நம்பிக்கை என்ன முடிவு?

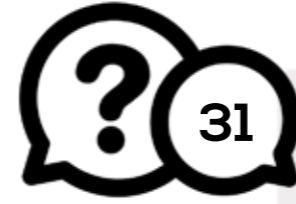


என் பேச்சுவார்த்தை பங்குதாரர்  
சரியாக என்ன?

19



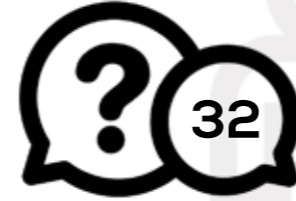
பேச்சுவார்த்தைக்குரிய  
பேச்சுவார்த்தைக்கு எனது  
பேச்சுவார்த்தைக்கு என்ன மதிப்பு  
இருக்கிறது?



எனது பேச்சுவார்த்தையாளர்  
கூட்டாளியின் சிறந்த முடிவு என்ன  
கூறுகிறது?



பேச்சுவார்த்தைகள் மற்றும் பிற  
பக்கத்தின் முடிவு எவ்வளவு முக்கியம்?



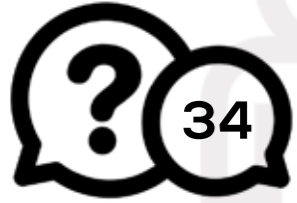
என் பேச்சுவார்த்தை பங்குதாரர்  
இரண்டாவது சிறந்த முடிவு என்ன  
இருக்க முடியும்?



எந்த முடிவு அவருக்கு  
ஏற்றுக்கொள்ளப்படாது?



அவனுக்கு என்ன முக்கியத்துவம்?



இந்த விளையை ஏற்றுக்கொள்ள  
முடியாதது ஏன்?



அவர் எதைச் சாதிக்க வேண்டும்?



இதன் விளைவின் எந்தப் பகுதியை  
அவர் அடைய விரும்புகிறார்?



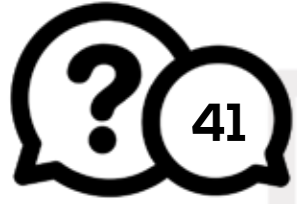
எந்த அம்சங்களை அவர் இல்லாமல்  
செய்ய முடியும்?



எந்த ஒப்பந்த விதிமுறைகள் மற்றும்  
உள்ளடக்கம் அவருக்கு மிக முக்கியம்?



எந்த ஒப்பந்த விதிமுறைகள் மற்றும்  
உள்ளடக்கம் அவரை குறைவாக  
முக்கியம்?



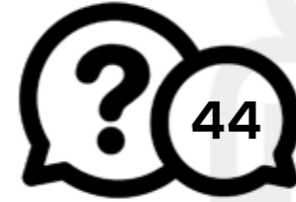
என்னுடன் பேசும் வேறு மாற்று  
என்ன?



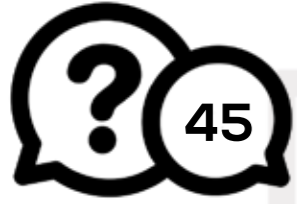
எனது விருப்பமான முடிவு என்னவாக  
இருந்தாலும், என் பேச்சுவார்த்தை  
பங்காளியான மூன்று சிறந்த  
மாற்றீடல்கள் யாவை?



அவர் எப்படி இந்த மாற்றுகளை  
மேம்படுத்த முடியும்?



மற்ற பேச்சுவார்த்தை  
கூட்டாளிகளுடன் நல்ல முடிவுகளை  
எடுப்பீர்களா?



என் பேச்சுவார்த்தை பங்குதாரர்  
மீண்டும் இணைக்க அல்லது  
உள்ளடக்கம் மற்றும் எந்த தான்  
விரும்புகிறேன்?



சிறந்த மாற்று பற்றி வேறு என்ன  
இருக்க வேண்டும், அது அசல்  
பேச்சுவார்த்தை முடிவை விட அல்லது  
அதற்கு சமமாக இருக்கும்?



அவர் வழியில் எப்படி தடைகள் நீக்க  
முடியும்?



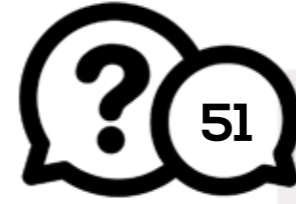
எந்த விரும்பிய நிலைமைகள்  
கூடுதலான முறையில் சிறந்த  
மாற்றீட்டை அதிகப்படுத்தலாம்?



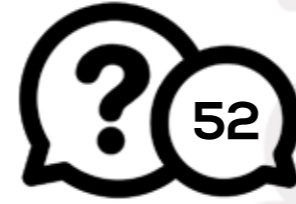
வேறு எந்த மதிப்புகள் அல்லது  
நலன்களை அவர் சேர்க்க வேண்டும்?



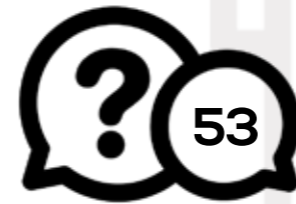
நிதி பிரச்சினைகள்  
சம்பந்தப்பட்டிருந்தால், அவர்  
ஏற்றுக்கொள்ளக்கூடிய மிக உயர்ந்த  
மற்றும் மிகக் குறைந்த தொகையாகும்?



எந்த சூழ்நிலையையும் ஒப்பந்தக் கட்டுரையும்  
இந்த எண்ணை மாற்றலாம், பின்னர்  
ஏற்றுக்கொள்ளத்தக்க தொகை எவ்வளவு  
பெரியது?



பேச்சுவார்த்தைகளை முறியடிப்பதன்  
மூலம் அவர் சிறப்பாக செயல்படுவார்  
என்ற ஆபத்து உள்ளதா?

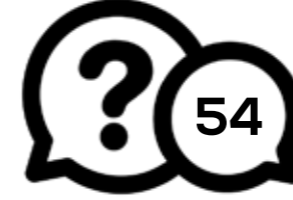


பேச்சுவார்த்தைகளை  
முறித்துக்கொள்வது எளிது என்று  
கூறுவது என்ன?



# மதிப்பு கூட்டப்பட்ட

32



பேச்சுவார்த்தைக்கான செலவுகளை  
நீங்கள் கணக்கிட விரும்பினால்:

- தயாரிப்பு எவ்வளவு காலம் எடுக்கிறது?
- பேச்சுவார்த்தை எவ்வளவு காலம் எடுக்கும்?
- எங்கள் பக்கத்தில் சம்பந்தப்பட்டவர்களின் மணிநேர விகிதம் என்ன?
- பிற செலவுகள் (வழங்கல், பயண, வழக்கறிஞர்கள்) எவை கருதப்படுகின்றன?

33

# முடிவெடுப்பவர்



34



என் பேச்சுவார்த்தை பங்குதாரர்  
உண்மையில் என்ன தேர்வு மற்றும்  
அங்கீகாரம் சுதந்திரம்?



முடிவெடுப்போர் அனைவரையும்  
எனக்குத் தெரியுமா?



ஒரு குழுவினால்  
தீர்மானிக்கப்பட்ட  
பேச்சுவார்த்தைகளின் வரம்பு  
(பலகை, பேச்சுவார்த்தை குழு,  
மற்றவர்கள்)?

35



இந்த பேச்சுவார்த்தையில் என் 30 மிக முக்கியமான கோரிக்கை என்ன?

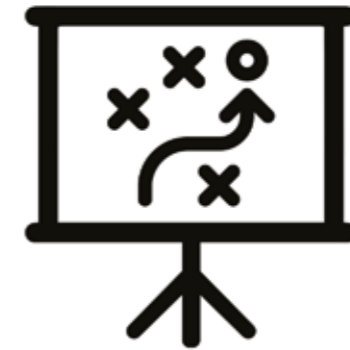


இந்த தயாரிப்புகளின் விளைவாக, என் முதல் வாய்ப்பைப் போன்றது?

36



# என் இறுதி முலோபாயம்



37



என் கடைசி வாய்ப்பு என்ன?



எனது பேச்சுவார்த்தை பங்குதாரரின் நலன்களை என் நலன்களுடன் பிணைக்க என்ன பகுதி?



எனது பேச்சாளருக்கான எனது சிறந்த பங்களிப்பை குறிப்பாக நினைவில், விரும்பத்தக்கதாகவும், மதிப்புமிக்கதாகவும் நான் எதைக் கூற முடியும்?

38

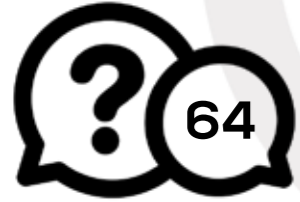
# யார் என் பேச்சுவார்த்தை பங்குதாரர்



39



நான் ஒரு நபர் அல்லது ஒரு நிறுவனத்துடன் பேச்சுவார்த்தை செய்கிறேனா?



பேச்சுவார்த்தைகளின் முடிவைப் பற்றி வேறு எந்த நபரும் என் பேச்சுவார்த்தை பங்குதாரர் தவிர வேறு எந்த செல்வாக்கையும் கொண்டிருக்கவில்லை?



என் பேச்சுவார்த்தை பங்குதாரர் வேலை எப்படி?



கடந்த காலத்தில் என் பேச்சுவார்த்தை பங்குதாரர் எந்த தொடர்பு இருந்தது?



நான் அவருடன் பேச்சுவார்த்தை நடத்த  
முயற்சித்ததா?

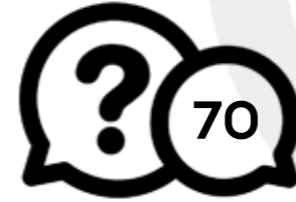


எனது பேச்சாளர் பங்குதாரர் எப்படி  
நடந்துகொண்டார்?

42

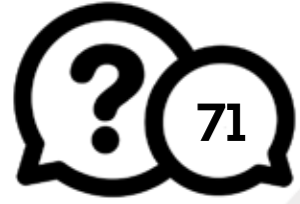


என் பேச்சுவார்த்தை பங்குதாரர்  
இயக்கப்படும் உள்ளார்ந்த நிறுவன  
அமைப்பு மற்றும் முடிவு அமைப்பு  
எப்படி?

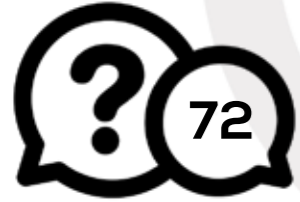


எனது பேச்சாளர் பங்குதாரர் எப்படி  
நடந்துகொண்டார்?

43



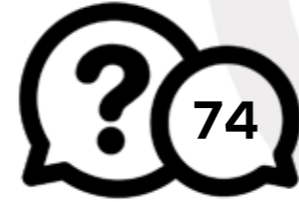
என் பேச்சுவார்த்தை பங்குதாரர் என்ன பொது வணிக இலக்குகளை அடைய வேண்டும்?



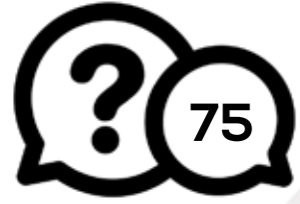
எந்த குறிப்பிட்ட இலக்குகளை அவர் பகிரங்கமாக அறிவித்தார்?



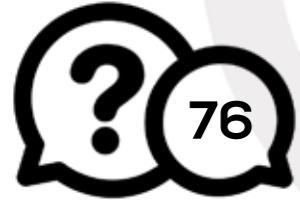
இந்த இலக்குகளை எவ்வாறு அடைவது?



எனது பேச்சுவார்த்தை கூட்டாளியை ஊக்குவிக்கும் எந்த நோக்கங்கள்?



எனது பேச்சுவார்த்தை பங்குதாரர் எந்த விஷயத்தில் முக்கியமாக ஆர்வமாக உள்ளார்?



எனது பேச்சாளருடன் நான் என்ன நன்மைகளை அளிக்க முடியும்?



இந்த நன்மை என்னவாக இருக்க வேண்டும், அது எனது பேச்சுவார்த்தைக்குரிய பங்காளியிடம் மதிப்புமிக்கதாக இருக்கும்?



இந்த நன்மைக்கு நான் எப்படி பலனளிப்பேன்?



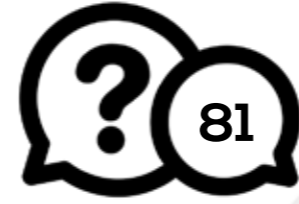


எங்களது பேச்சுவார்த்தை  
பங்காளியுடன் நாம் நின்றுவிடக் கூடிய  
எந்த குறிப்பிட்ட மொழியை நான்  
பயன்படுத்த வேண்டும்?



முக்கிய வார்த்தைகள் முக்கியம்?

48



எந்த நடத்தை மற்றும் உரையாடல்  
உத்திகள் நிராகரிக்கப்படும்?



என் பேச்சுவார்த்தை பங்குதாரரின்  
உண்மை என்ன?

49

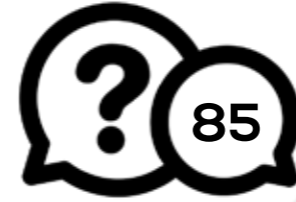


அவருடைய நிறுவனம் அல்லது குடும்பத்தின் வரலாறு என்ன?



கடந்த ஐந்து ஆண்டுகளில் மிக முக்கியமான நிகழ்வுகள் எவை?

50



என்ன சார்புகள் உள்ளன? (வங்கிகள், நிறுவனங்கள், நிறுவனங்கள், நபர்கள்)



என்ன நிதி சாத்தியம் உள்ளது?

51



அமைப்புக்கு என்ன கட்டமைப்பு இருக்கிறது?



என் பேச்சுவார்த்தை கூட்டாளியை எந்த படத்தை உருவாக்க வேண்டும்?

52



சந்தையில் என்ன வகையான PR தொடர்புகளை அவர் செயல்படுத்துகிறார்?



தீ முகாமை இருக்கிறதா?



எந்த சூழ்நிலையில் எங்கள் பேச்சுவார்த்தை பங்குதாரர் நிறுவப்பட்டது?

53

# பேச்சுவார்த்தை தேதிக்கு முன்



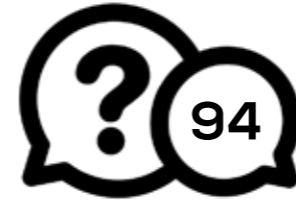
54



பேச்சுவார்த்தை நடைபெறும்  
கட்டட வடிவமைக்கப்பட்ட மற்றும்  
நிர்மாணிக்கப்படுவது எப்படி?



என்ன வளாகத்தில் பேச்சுவார்த்தை  
நடக்கிறது?



ஒரு இருக்கை ஏற்பாடு இருக்கிறதா?

55



நாங்கள், அல்லது எமது  
பேச்சுவார்த்தை கூட்டாளிகள் எவ்வாறு  
வருவார்கள்?



நான் நேரம் அழுத்தம் தடுக்க எப்படி?



பேச்சுவார்த்தை நீண்ட  
காலம் எடுத்தால், நான் எங்கு  
தூங்குவேன்?

56



எனக்கு என்னுடன் உண்ணாவிரதம்  
இருக்கிறதா?



எனக்கு இன்னொரு சந்திப்பு  
இருக்கிறதா, அதை நான் எப்படி  
ஒத்திவைப்பேன்?



பேச்சுவார்த்தை தேதிக்கு முன் எப்படி  
ஓய்வெடுக்க வேண்டும்?

57

பேச்சுவார்த்தை தொடங்குவதற்கு முன் என்ன  
கேள்விகள் உள்ளன?

இவைகளுக்கு பதில் கூறு.

இப்போது: உங்கள் பேச்சுவார்த்தையில் அதிக  
வெற்றி.

Friedhelm Wachs உலகின் முன்னணி  
பேச்சுவார்த்தை நிபுணர்களுள் ஒருவராக  
இருக்கிறார், லக்ஸ்வாஸ்ஸெபினியஸின்  
பங்குதாரர் மற்றும் ஐரோப்பிய பேச்சுவார்த்தை  
நிறுவனத்தின் தலைவர்.

அவர் பனிப்போர் மற்றும் சீனாவுடன்  
அரசியல் பேச்சுவார்த்தைகளுடன் தனது  
தொழிலை தொடங்கினார்.

இன்று, சவாலான பேச்சுவார்த்தைகளில்  
உலக நிறுவனங்களும், அரசாங்கங்களும்,  
கட்சிகளும் அவர் ஆலோசனை செய்கிறார்.  
விற்பனையான எழுத்தாளர் தனது  
படைப்புக்காக பல சர்வதேச விருதுகளை  
பெற்றுள்ளார்.

ISBN: 978-3-7479-0128-1

