



بر مذاكرات كے لئے 100 اہم سوالات

یورپی مذاكرات كے انسٹی ٹیوٹ كے صدر فریڈرلیم وچس نے

Urdu Erstausgabe

تال او س ما 100 ے ئل ے ک تار کا ذم ر ہ

© 2018 Friedhelm Wachs

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs
Autor: Friedhelm Wachs

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

ISBN: 978-3-7479-0132-8

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.

اس کتاب کے تمام جملے جنس غیر جانبدار ہیں۔

تقریباً تمام مذاکرات خرابی سے تیار ہیں۔ یہ کتاب آپ سے بات نہیں کرتی کہ مذاکرات جیتنے کے لئے۔ لیکن اگر آپ نے ان سوالات کے ذریعے احتیاط سے کام کیا ہے، تو آپ اپنے مذاکرات کے شراکت داروں پر بہاری فائدہ اٹھائیں گے۔ پ اپنا وقت لیں۔ یہ تمہارا فائدہ ہے۔

Friedhelm Wachs



4 مجھے



18 میرا مذاکرات پارٹنر



32 قیمت شامل



34 فیصلہ ساز



37 میری آخری حکمت عملی



39 میری بات چیت پارٹنر کون ہے



54 مذاکرات کی تاریخ سے پہلے

مذاکرہ



4



اس مذاکرات کے ساتھ میں کیا حاصل کرنا چاہتا ہوں؟



میرے لئے بہترین نتیجہ کونسا ہوگا؟

5



پیسے میں میرے لئے اس بات کی قیمت
کیا ہے؟



میرے لئے سب سے بہتر نتیجہ کونسا
نتیجہ ہوگا؟



میرے پاس بچت یا پیچھے کی قیمت ہے؟



کون سی نتائج ناقابل قبول ہیں؟



وہ کیوں قابل قبول نہیں ہیں؟



مجھے کونسا حصول حاصل کرنا ہوگا؟



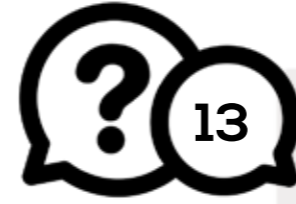
نتیجہ کا کون سا اجزاء مجھ سے زیادہ اہم ہے؟



نتائج کا کون سا اجزاء حاصل کرنا چاہتے ہیں؟



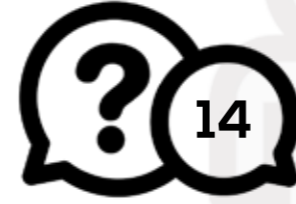
کون سا ذیلی پہلوؤں کو چھوڑ سکتا ہوں؟



میرے لئے کونسی معاون مواد اور حالات کم اہم ہیں؟



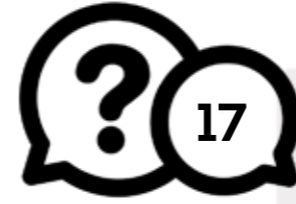
کونسی معاون مواد اور حالات سب سے اہم ہیں؟



اگر میرے مطلوب نتیجہ کو مماثلت نہیں ہوتا تو مجھے کیا متبادل ہے؟



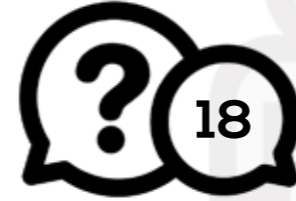
میں یہ متبادل کیسے بہتر بنا سکتا ہوں؟



میں کس طرح نئی بات چیت کرنے یا دوبارہ شامل کرنے کی بات چیت کرنے والی مواد کر سکتا ہوں؟



دیگر مذاکرات کے شراکت داروں کے ساتھ کیا بہتر حل ممکن ہے؟



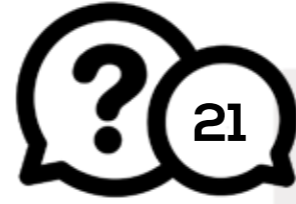
کیا بہترین متبادل کے بارے میں مختلف ہونا ضروری ہے، تاکہ یہ میری اصل بنیادی بات چیت کا نتیجہ بہتر یا برابر ہے؟



راستے میں ختم کرنے کے لئے مجھے
کیا رسمی رکاؤٹوں کی ضرورت ہے؟



میرے لئے یہ متبادل کی قدر کیا ہے؟



کیا مجھے بچت یا پیروی کی قیمت ہے؟



اگر مالی پہلوؤں میں ملوث ہے، تو میں
سب سے زیادہ اور سب سے کم رقم جس
میں میں قبول کر سکتا ہوں۔



کونسی شرائط اور معاہدے کا مواد اس
نمبر کو تبدیل کرسکتا ہے اور پھر قابل
قبول رقم کتنا بڑا ہے؟



میں کونسی معاہدہ شرائط قبول نہیں
کرسکتا؟



کیا بات چیت ختم کرنے کی طرف سے
ایک بہتر آغاز کی حیثیت حاصل کرنے کا
موقع ہے؟



مذاکرات کو روکنے کے لئے مجھے کیا
پہلوؤں کو آسان بنا دیا جائے گا؟

میرا مذاکرات

پارٹنر



18



میری بات چیت پارٹنر اس مذاکرات سے
کیا امید رکھتا ہے؟

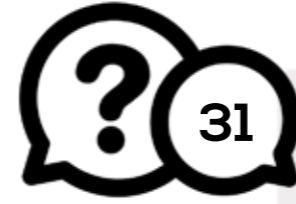


میرے مذاکرات کے ساتھی کے لئے کیا
فائدہ ہے؟

19



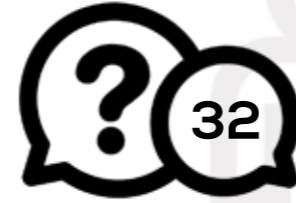
مذاکرات کرنے والے پارٹنر کے لئے
مذاکرات کے لحاظ سے کیا قیمت ہے؟



میرے مباحثے کے شراکت دار کا کونسا
حصہ ممکنہ نتیجہ ہوگا؟



بات چیت اور دوسری طرف کا نتیجہ کتنا
اہم ہے؟



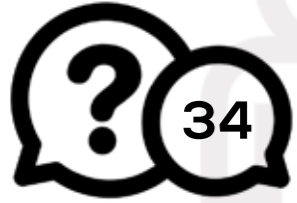
میرے مذاکرات کے ساتھی کا دوسرا
بہترین نتیجہ کیا ہو سکتا ہے؟



کون سا نتیجہ اس کے قابل قبول نہیں ہوگا؟



اس کے لئے کون سا اجزاء اہم ہیں؟



یہ نتیجہ کیوں اس کے لئے ناقابل قبول ہے؟



اس کے نتیجے میں کون سا اجزاء حاصل کرنا پڑتا ہے؟



اس کا نتیجہ کونسا حصول حاصل کرنا
چاہتا ہے؟



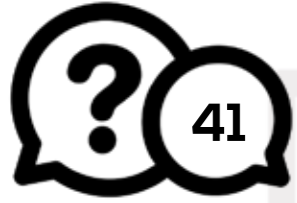
وہ کونسا پہلوؤں کے بغیر کر سکتا ہے؟



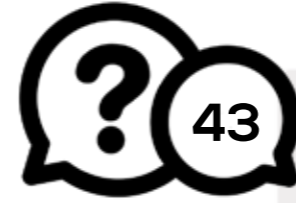
اس کے معاہدے کی شرائط اور مواد اس
کے لئے انتہائی اہم ہیں؟



اس کے معاہدے کی شرائط اور مواد اس
کے لئے کم اہم ہیں؟



دوسری طرف مجھ سے بات کرنے کا کیا
متبادل ہے؟



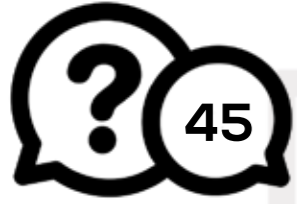
وہ اس متبادل کو کیسے بہتر بنا سکتے
ہیں؟



میرے مذاکرات کے ساتھی کونسے تین
بہترین متبادل ہیں اگر ان کے مطلوب نتائج
کو مماثلت نہیں ہے؟



کیا بات چیت کے دوسرے شراکت داروں
کے ساتھ بہتر نتائج ہیں؟



کیا میرے مباحثہ کے ساتھی کو مواد
دوبارہ دوبارہ ملانا یا شامل کرنا چاہئے اور
کون سا ہے؟



وہ راہ میں راہ میں حائل رکاوٹیں کیسے
نکال سکتی ہیں؟



بہترین متبادل کے بارے میں کیا مختلف
ہونا ضروری ہے تاکہ اصل بات چیت کے
نتائج سے بہتر یا برابر ہو؟



کونسی مطلوب حالات کو بہتر طریقے
سے مثبت متبادل پر اثر انداز کر سکتا
ہے؟

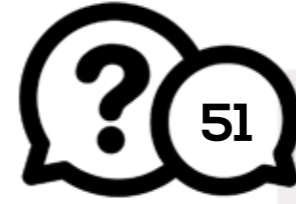


وہ کونسی دوسری اقدار یا دلچسپی میں شامل کرنے کی ضرورت ہے؟



اگر مالی معاملات میں ملوث ہو، تو کیا یہ سب سے زیادہ اور کم از کم رقم قبول کرے گی جو وہ قبول کرسکتے ہیں؟

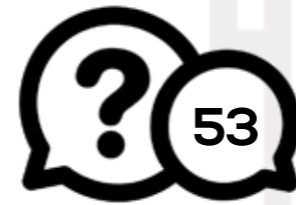
30



کونسی شرائط اور معاہدے والے مواد اس نمبر کو تبدیل کرسکتے ہیں اور قابل قبول رقم کتنی بڑا ہے؟



کیا یہ ایک خطرہ ہے کہ وہ مذاکرات سے توڑنے سے بہتر ہوسکتا ہے؟



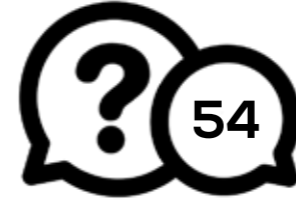
کیا پہلوؤں ہیں جو مذاکرات کے خاتمے کے لئے اسے آسان بنا سکتے ہیں؟

31

قیمت شامل



32



اگر آپ مذاکرات کی قیمتوں کا حساب کرنا چاہتے ہیں تو:

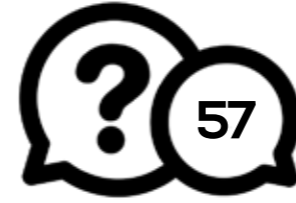
- ایک تیاری کب تک لیتا ہے؟
- ب. بات چیت کب تک لیتا ہے؟
- سی. ہماری جانب سے شامل افراد کی گھنٹہ کی شرح کیا ہے؟
- د. دیگر اخراجات (پیشکش، سفر، وکلاء) پر غور کیا جا رہا ہے؟

33

فیصلہ ساز



34



انتخابی اور اختیار کا کیا آزادی میرے
مباحثہ کا شریک پارٹنر ہے؟

کیا میں سب فیصلہ ساز سازوں کو جانتا
ہوں؟

کیا ایک پینل کی طرف سے مقرر
مذاکرات کی حد (بورڈ، مذاکرات
بورڈ، دوسروں)؟

35



اس مذاکرات میں میری 30 اہم ضروریات
کیا ہیں؟

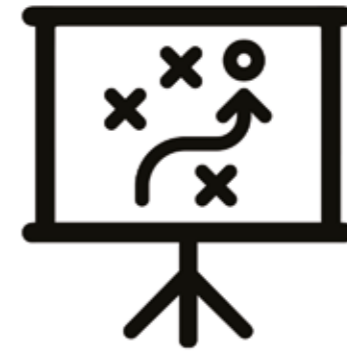


ان تیاریوں کے نتیجے میں، میرا پہلا
پیشکش پسند ہے؟



36

میری آخری حکمت عملی



37

میری بات چیت

پارٹنر کون ہے



39

میرا آخری پیشکش کیا ہے؟



60

میرے مباحثے کے ساتھیوں کے مفادات
میں کیا دلچسپی ہے، میری دلچسپیوں
سے؟



61

میں کس کی کہانی بتاؤں گا، جس کے ساتھ میں
اپنے مذاکرات کے شریک ساتھی کو اپنے بہترین
نتائج کو خاص طور پر یادگار، قابل قدر اور قابل
قدر پیش کر سکتا ہوں؟

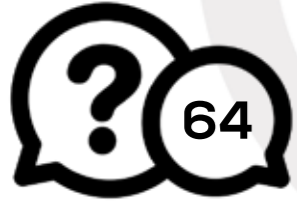


62

38



کیا میں کسی شخص یا کمپنی کے ساتھ
مذاکرات کروں؟



میرے مذاکرات کے ساتھی کے علاوہ
مذاکرات کے نتائج پر کون سا دوسرے
افراد کا اثر ہے؟



میری بات چیت پارٹنر کا کام کیسے کرتا
ہے؟



ماضی میں اپنے مذاکرات کے ساتھی کے
ساتھ کوئی رابطہ کیا ہے؟



کیا میں نے کبھی اس کے ساتھ بات چیت کرنے کی کوشش کی ہے؟



میرے مذاکرات کے ساتھی نے پھر کیسے سلوک کیا؟

42

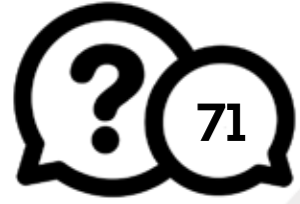


اندرونی تنظیمی ڈھانچہ اور فیصلے کا ڈھانچہ میرے مذاکرات کے شراکت دار کی طرف سے کس طرح ہے؟

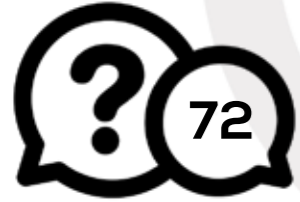


میرے مذاکرات کے ساتھی نے پھر کیسے سلوک کیا؟

43



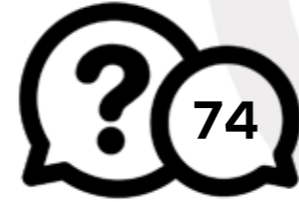
میرے مباحثے کے مشترکہ مقاصد کو کیا حاصل کرنا چاہتے ہیں؟



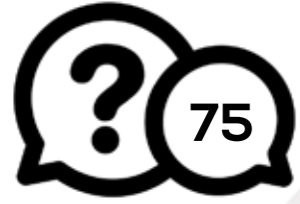
وہ کنکریٹ کے مقاصد کو عوامی طور پر مقرر کرتے ہیں؟



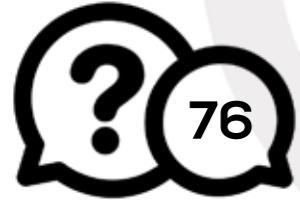
وہ ان مقاصد کو کیسے حاصل کرنا چاہتے ہیں؟



کون سے مقاصد میری بات چیت پارٹنر کی حوصلہ افزائی کرتی ہیں؟



میرے مذاکرات کرنے والے پارٹنر خاص طور پر دلچسپی رکھتے ہیں؟



میں اپنے مذاکرات کے ساتھی کو کونسا فوائد دے سکتا ہوں؟



اس فائدے کو کیا فائدہ ہوگا جیسا کہ میرے مذاکرات کے ساتھی کو قابل قدر لگتا ہے؟



مجھے اس فائدے سے کونسا فائدہ مندانه طور پر انعام ملے گا؟



میں کون سا مخصوص زبان استعمال کرنا
چاہوں گا تاکہ ہم اپنے مذاکرات کے ساتھی
کے ساتھ لنگر کر سکتے ہیں؟

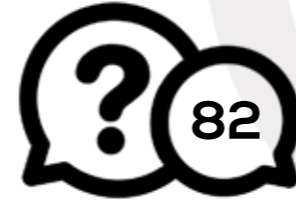


کونسی مطلوبہ الفاظ اہم ہیں؟

48



کون سا رویے اور بات چیت کی حکمت
عملی ردعمل کا سامنا کر سکتی ہیں؟



میرے مذاکرات کے ساتھی کی حقیقت کیا
ہے؟

49



اس کی کمپنی یا خاندان کی تاریخ کیا ہے؟



گزشتہ پانچ سالوں میں سب سے اہم واقعات کیا ہیں؟



کیا انحصار موجود ہیں؟ (بینکوں، کمپنیوں، تنظیموں، افراد)



کیا مالی صلاحیت موجود ہے؟



تنظیم کی کیا ساخت ہے؟



میری بات چیت کرنے والے ساتھی کونسا
تصویر پیدا کرنا چاہتی ہے؟

52



وہ مارکیٹ میں کس طرح پی آر موصلات
کو لاگو کرتی ہے؟



کیا برانڈ مینجمنٹ ہے؟



ہم کونسی ماحول میں مذاکرات میں
شریک ہیں؟

53

مذاکرات کی تاریخ

سے پہلے



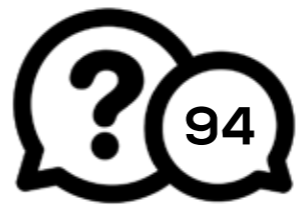
54



اس عمارت کو کس طرح ڈیزائن کیا گیا
اور تعمیر کیا گیا ہے جس میں مذاکرات
کی جاتی ہے؟



بات چیت میں کونسا احاطہ کرتا ہے؟



کیا وہاں بیٹھنے کا انتظام ہے؟

55



ہم، ہمارا مذاکرات یافتہ شراکت دار کیسے کریں گے؟



میں وقت کا دباؤ کیسے روک سکتا ہوں؟



اگر مذاکرات بہت زیادہ عرصہ لگتی ہے تو میں کہاں جا سکتا ہوں؟

56



کیا میرے پاس میرے ساتھ اسپینر کپڑے ہیں؟



کیا میں نے ایک اور ملاقات کی ہے اور میں اسے ملتوی کیسے کروں؟



میں مذاکرات کی تاریخ سے پہلے آرام کیسے کروں؟

57

مذاکرات شروع کرنے سے پہلے آپ کے کیا سوال ہیں؟

ان کے جوابات دیجئے۔

اور اب: آپ کی بات چیت میں بہت کامیابی۔

ریڈ ہیل واچ دنیا کے معروف مذاکرات کے ماہرین، لیکس
وچس سابنیس کے ساتھی اور یورپی مذاکرات انسٹی ٹیوٹ
کے صدر ہیں۔

انہوں نے سردی جنگ کے دوران اور چین کے ساتھ
سیاسی مذاکرات کے ساتھ اپنے کیریئر شروع کی۔
آج، وہ عالمی کمپنیوں، حکومتوں اور جماعتوں کو
مشکوک مذاکرات میں مشورہ دیتے ہیں۔
سب سے بہترین مصنف نے اپنے کام کے لئے بہت سے
بین الاقوامی اعزاز حاصل کیے ہیں۔

ISBN: 978-3-7479-0132-8