

## معاملات یا سودا طے کرنے کی گفت و شنید

معاملات طے کرنے کی گفت و شنید کاروبار کرنے کا ایک ناگزیر حصہ ہے۔ آپ سپلائی کرنے والوں، (مارکیٹ میں چیزوں کی) تقسیم کرنے والوں اور گاہکوں کے ساتھ معاملات طے کرنے کے لئے گفت و شنید کرتے ہیں۔ اچھی گفت و شنید خوشحالی کی ضامن ہو سکتی ہے، جہاں کہ بڑی گفت و شنید آپ کے کاروباری منافع کمانے کی صلاحیت کو نقصان پہنچا سکتی ہے۔ اس اہم صلاحیت اور سرگرمی کے بارے میں مزید سیکھیے۔

### شروع کرنے سے پہلے

کامیاب گفت و شنید کی طرف پہلا قدم تیار ہونا ہے۔

- ایک منصوبہ بنائیں۔ گفت و شنید کرنے سے پہلے اپنے خاطر خواہ نتیجے کا فیصلہ کریں اور اپنی حدود کا تعین کریں۔ اس کو واضح کرنا آسان ہے کہ آپ کے لئے بہترین صورت حال کیا ہوگی، لیکن آپ کم سے کم کیا قبول کرنے کے لئے آمادہ ہیں؟
- جس سے آپ گفت و شنید کر رہے ہیں اس کے بارے میں جو کچھ آپ معلوم کر سکتے ہیں وہ کریں۔ ان کے حالات کو سمجھنا گفت و شنید کے ذریعے ایک خاطر خواہ سودا کرنے میں آپ کے لئے آلہ کار بن سکتا ہے جس کی آپ کو ضرورت ہے۔
- یاد رکھیں کہ آپ کے پاس پیش کرنے کے لئے صرف پیسے کے علاوہ اور کچھ بھی ہے۔ دیگر چیزیں جو کہ گفت و شنید میں آپ کی پیشکش کو دلکش بنا سکتی ہیں، ان میں شامل کی جاسکتی ہیں:
  - خدمت یا سروس کی سطح
  - ادائیگی کا گوشوارہ (ٹائم ٹیبل)
  - رابطے اور تعارف
  - تیسری پارٹیوں کے ساتھ شراکتیں
  - معاہدے کی لمبائی اور میعاد
  - مہارت اور معلومات میں حصہ داری

### با اصول گفت و شنید

گفت و شنید عام طور پر مد مقابل ہونا تصور کی جاتی ہے، کیونکہ ہر پارٹی کی کوشش ہوتی ہے کہ وہ جتنا بہترین سودا ہو سکتا ہو وہ کرے۔ تاہم، گفت و شنید مثبت ہو سکتی ہے۔ آپ ایک رشتہ استوار کر رہے ہیں اور شائد ایک عظیم شراکت کی شروعات۔ ایک ایسا حل ڈھونڈنے کی کوشش کریں جو سب کے لئے سودمند ہو۔

غیر مخالفانہ سودے بازی کا ایک طریقہ بااصول گفت و شنید ہے۔ بالاصول گفت و شنید کی طرف چار اقدام کی تقلید کریں :

1. لوگوں کو مسئلے سے علیحدہ رکھیں۔ بات چیت اس بارے میں ہونی چاہئے جس پر سودا بازی ہو رہی ہے، اس کے بارے میں نہیں جو سودا بازی کر رہا ہے۔
2. توجہ کو مفاد پر مرکوز کریں، نہ کہ نقطہ نظر (پوزیشن) پر۔ دونوں پارٹیاں کچھ نہ کچھ چاہتی ہیں۔ توجہ اہداف پر مرکوز کریں، بجائے اس کے کہ آپ ان اہداف کو کیسے حاصل کرنا چاہتے ہیں۔
3. باہمی کامیابی اور منافع کے لئے راستے ایجاد کریں۔ جو آپ چاہتے ہیں اس کو حاصل کرنے کے ہدف کے ساتھ گفت و شنید کو نہ اپنائیں۔ ہدف ایسی چیز بنائیں جس کا فائدہ دونوں پارٹیوں کو ہوتا ہو۔
4. خارجی اور غیرجانبدارانہ کسوٹی استعمال کریں۔ گفت و شنید کی بنیاد مارکیٹ کی اقدار یا روایتی اعمال پر رکھیں نہ کہ اس پر جو آپ سوچتے ہیں کہ چیزوں کی مالیت یہ ہے۔

### تیز فہم (سمارٹ) گفت و شنید

محض تیاری اور منصوبہ بندی کرنا سمارٹ گفت و شنید کے عناصر نہیں ہیں۔ گفت و شنید کے دوران آپ کا طور طریقہ بھی مرکزی اہمیت رکھتا ہے۔ کچھ چیزیں جن کا خیال رکھنا چاہئے وہ یہ ہیں :

- جذبات۔ آپ کے جذبات آپ کے حق میں یا آپ کے خلاف کام کر سکتے ہیں۔ صحیح وقت پر صحیح جذباتی ردعمل کا مظاہرہ کرنا ایک پیشکش کی طرف آپ کی رائے کی علامت ہوسکتا ہے۔ آپ کے جوابی پیشکش دئے بغیر، یہ اس شخص کو جس نے پیشکش کی ہے اس میں ردوبدل کرنے کی ترغیب دے سکتا ہے۔ اس کے برعکس، بہت زیادہ جذبات آپ کے خلاف کام کر سکتے ہیں۔ اگر آپ اپنی گفت و شنید کے رُخ کا فیصلہ اپنے جذبات کو کرنے دیں، تو آپ آسانی سے ایک برا سودا قبول کر سکتے ہیں اور ایک اچھے سودے کو رد کر سکتے ہیں۔
- صبر۔ کوئی گفت و شنید اتنی اہم نہیں ہوسکتی کہ اس کو آگے دھکیلنے میں جلدی کی جائے۔ جس شخص کے ساتھ آپ گفت و شنید کر رہے ہیں اس کو اپنی بات ختم کرنے دیں۔ کوشش کریں کہ آپ قطع کلامی نہ کریں۔ یہ دوسری پارٹی کو پوری طرح ایک پیشکش کرنے کا ایک موقع دیتی ہے اور آپ کو پوری طرح تجویز کی جانچ تول کرنے کا وقت دیتی ہے، جس کی آپ کو ضرورت ہے۔
- خاموشی۔ گفتگو کے دوران خاموشی کے وقفے عام طور پر ہمیں بے چین کر دیتے ہیں۔ جب خاموشی ہوتی ہے، تو ہم محض کھنچائو کو توڑنے کے لئے بولنا چاہتے ہیں۔ تاہم، گفت و شنید کے دوران خاموشی ایک اچھی چیز ہوسکتی ہے۔ یہ آپ کو سوچنے اور اپنے آپ کو پرسکون ہونے کا موقع دیتی ہے۔ خاموشی کو اپنے فائدے کے لئے استعمال کریں۔
- ایک وقفہ لیجئے۔ گفت و شنید سے کچھ عرصے کے لئے دور ہوجانا ٹھیک ہے۔ ایک وقفہ آپ کو وہ وقت دے سکتا ہے جس کی آپ کو ضرورت ہے اپنے آپ کو پرسکون کرنے اور ایک پیشکش یا جوابی پیشکش کو توجہ دینے کے لئے جس کی وہ مستحق ہے۔ ایک وقفہ کم از کم دہائیوں کم کر سکتا ہے، اگر آپ یہ محسوس کر رہے ہیں کہ آپ کو ایک سودے میں دھکیلا جا رہا ہے۔
- اٹھ کر چلے جائیں۔ ضروری نہیں کہ آپ ایک سودا کریں۔ ایک بُرا سودا کوئی سودا نہ ہونے سے بدتر ہے۔ بیٹھنے سے پہلے جو کم از کم سودا کرنا آپ نے پلان کیا تھا اگر آپ وہ سودا کرنے کا کوئی راستہ نہیں ڈھونڈ سکتے، تو پھر میز پر سے اٹھیں اور چلے جائیں۔ جس سودے کی آپ کو تلاش ہے وہ کہیں اور جگہ مل سکتا ہے۔