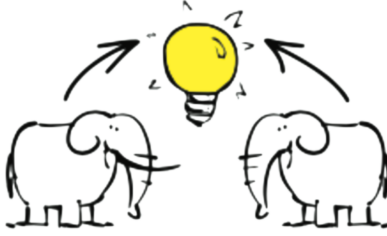


ప్రభావితం & సంప్రదింపులు

జంటగా



మూలం

నవీన్ లక్ష్మార్

తెలుగులో

డా || సి. చంద్ర మౌళి

జంట సూత్రాలుగా ప్రభావితం & సంప్రదింపులు

ఆనందానికి ప్రతిరూపమైన యాపీ, సంపదకు ప్రతీకైన అతని కవల సోదరి ప్రాపీ చాలా రోజుల తర్వాత తిరిగి నగరానికి వచ్చారు. వారు లక్ష్మీ కార్యాలయంలోని కుర్చీలపై కూర్చున్నారు. ఎప్పటిలాగే, నవలలు ఎక్కువగా ఉన్న ఏ ప్రదేశమైనా యాపీకి తన ఇంటిలాగే అనిపిస్తుంది. అతను వెంటనే ఒక నవలను తీసుకుని గట్టిగా చదవడం ప్రారంభించాడు.

"అతను నగర మధ్యలో ఉన్నాడు. భద్రతా కెమెరాల్లో చిక్కుకోకుండా ఉండేందుకు తన టోపీని కిందికి లాగుకున్నాడు. ట్రాఫిక్ ను దాటుకుంటూ తన కారును సందుల్లో వేగంగా నడిపించాడు. కొంత దూరంలో ఒక నల్ల కారు వేచి ఉంది; అందులో ఉన్నవారు అతనిపై దాడి చేయడానికి సిద్ధంగా ఉన్నారు. ఈ ప్రాంతంలో అతని శత్రువుకు ప్రభావం ఉంది, అందుకే అతను తనకు నమ్మకమైన వ్యక్తులను ఈ పనికి నియమించాడు."

యాపీ తన పుస్తకాన్ని కింద పెట్టి, 'బిజినెస్ వరల్డ్' తాజా సంచికను తిరగేస్తున్న తన సోదరిని కదిలిస్తూ,

"ఇది నాకు మన బాస్ ను గుర్తు చేస్తోంది. ఆయన ఎప్పుడూ 'యాపీ, ఇది చర్చకు తావులేనిది (non-negotiable)' అని చెబుతుంటారు. అది

విన్నప్పుడల్లా నాకు కొంచెం ఆందోళనగా అనిపిస్తుంది," అన్నాడు.

ప్రాపీ చిరునవ్వు చిందిస్తూ,

"ఏదీ చర్చకు తావులేనిది కాదని నాకు తెలుసు. ఎందుకంటే నేను ఎప్పుడూ చర్చలు జరుపుతాను, అలాగే అది నిజమని నిరూపించాను కూడా. నైపుణ్యాల్లో నాకు ఏ లోపం ఉన్నా, చర్చల ద్వారా దాన్ని భర్తీ చేస్తాను. అందుకే నేను తరచుగా చిక్కుల్లో పడకుండా ఉంటాను," అని చెప్పింది.

"అవును, ఒక సాధారణ సంభాషణ ద్వారా ఎదుటివారి నిర్ణయాన్ని ప్రభావితం చేసే సామర్థ్యం నీకుంది," అని యాపీ కన్నుగీటుతూ అన్నాడు.

ప్రాపీ పత్రికపై నుంచి తన చూపును ఎత్తి,

"నా అభిప్రాయం ప్రకారం రాజకీయ నాయకులు మరియు పెద్ద వ్యాపారవేత్తలే ప్రభావితం చేస్తారు. మిగిలిన మనమంతా చర్చలు జరపాలిందే," అని వ్యాఖ్యానించింది.

ప్రాపీ మళ్లీ తన పఠనంలో మునిగిపోయింది. యాపీ మెల్లగా ఆమె చేతిలోని పత్రికను తీసుకుని, టేబుల్ పై ఉంచి,

ఒక సాధారణ సంభాషణ ద్వారా ఎదుటివారి నిర్ణయాన్ని ప్రభావితం చేసే సామర్థ్యం

“ప్రభావితం చేయడం అనేది శక్తివంతమైన రాజకీయ నాయకుడైనా, వ్యాపార నాయకుడైనా, లేదా సాధారణ వ్యక్తైనా — ప్రతి ఒక్కరూ చేస్తారని నేను భావిస్తున్నాను,” అన్నాడు.

ప్రావీ తన చేతులను మడిచి,

“నీ మాట వింటున్నాను. దీనిపై చర్చిద్దాం,” అని చెప్పింది.

ప్రభావితం చేయడం & సంప్రదింపులు

యావీ తన కుర్చీలో సౌకర్యంగా కూర్చుని,

“ప్రభావితం చేయడం అంటే ఒక వ్యక్తి ఆలోచనలు, అభిప్రాయాలు లేదా ప్రవర్తనపై ప్రభావం చూపగల సామర్థ్యం. మీరు మీ ఎదుటి వ్యక్తితో చర్చలు జరిపినప్పుడు వారిని ప్రభావితం చేయవచ్చు,” అని అన్నాడు.

”

ప్రభావితం చేయడం అంటే ఒక వ్యక్తి ఆలోచనలు, అభిప్రాయాలు లేదా ప్రవర్తనపై ప్రభావం చూపగల సామర్థ్యం.

”

ప్రావీ నిటారుగా కూర్చుని,

“ఒకరికి లేదా అనేక పక్షాలకు మధ్య పరస్పర సంతృప్తికరమైన ఒప్పందం లేదా ఫలితాన్ని

సాధించడానికి జరిగే చర్చనే సంప్రదింపులు (Negotiation) అంటారు,” అని చెప్పింది.

యాపీ తల ఊపుతూ,

“మార్కెటింగ్ చేసే వారు ఎవరి నిర్ణయాన్నైనా ప్రభావితం చేయడంలో ఎంతో నైపుణ్యం కలిగి ఉంటారు. ఒక ఉత్పత్తి గురించి ప్రజల అభిప్రాయాన్ని ప్రభావితం చేసే సామర్థ్యం వారికి ఉంటుంది. ఒక మార్కెటర్ సోషల్ మీడియా లేదా కంపెనీ బ్లాగులను ఉపయోగిస్తాడు. అలాగే ట్రేడ్ షోలకు హాజరై తమ కంపెనీ మరియు ఉత్పత్తుల గురించి ప్రజల అభిప్రాయాలను ప్రభావితం చేస్తాడు,” అన్నాడు.

శ్రద్ధగా వింటున్న ప్రాపీ,

“చూడు, ఈ మార్కెటర్లు ఎంత కష్టపడినా వారికి వచ్చే ఫలితాలు ప్రత్యక్షంగా కనిపించవు. కానీ సంప్రదింపులు చేసే వారు అవకాశవంతమైన కస్టమర్లను ఒక ధరకు ఒప్పించి వారిని చెల్లించే కస్టమర్లుగా మార్చగలరు.

మన కార్యాలయంలో విక్రయ ప్రతినిధులు (Salespeople) మా

కస్టమర్లతో మాట్లాడి

తయారైన ఉత్పత్తులను విక్రయించడం నేను చూస్తుంటాను. సంప్రదింపులు చేసే వారు స్పష్టమైన ఫలితాలను తీసుకువస్తారు.

సంప్రదింపులు చేసే
వారు స్పష్టమైన
ఫలితాలను
తీసుకువస్తారు.

నువ్వు గమనించావో లేదో తెలియదు, మన కష్టమర్లు ఫర్నిచర్ తయారీదారులు, విగ్రహాల తయారీదారులు మరియు అడవిలోనుంచి నువ్వు నేనూ తీసుకువచ్చే కలప ధర గురించి చర్చించడానికి వచ్చే ఇతర వ్యక్తులు,” అని చెప్పింది.

అంతలోనే తలుపు తట్టిన శబ్దం వినిపించింది. యాపీ, ప్రాపీ తమ చర్చను ఆపి తలుపు తీయాలా వద్దా అని ఒకరినొకరు చూసుకున్నారు. అప్పుడు లక్ష్మీ లోపలికి వచ్చి,

“క్షమించండి యాపీ, ప్రాపీ. నేను ఒక కాల్ తీసుకోవడానికి బయటకు వెళ్లాల్సి వచ్చింది. అది ఒక సంభావ్య కష్టమర్తో జరిగిన సంప్రదింపుల కాల్.

నా కాల్ ముగుస్తుండగా ఈ గదిలో చాలా చర్చ జరుగుతున్నట్లు విన్నాను. నేను మీ చర్చకు అంతరాయం కలిగించలేదని ఆశిస్తున్నాను,” అన్నాడు.

ప్రాపీ ఉత్సాహంగా,

“అసలు కాదు. దీనిని అర్థం చేసుకోవడానికి మాకు సహాయం కావాలి. యాపీ వ్యాపార ఒప్పందాలకు ప్రభావితం చేసే వ్యక్తులు అవసరమంటున్నాడు. నేను మాత్రం సంప్రదింపులు చేసే వారే వ్యాపార ఒప్పందాలను సాధించగలరని చెబుతున్నాను,” అంది.

లక్ష్మీ చిరునవ్వు చిందిస్తూ,

“ప్రతి ఒక్కరూ ఈ రెండింటినీ కొంతమేర చేస్తారు. నా వ్యాపారంలో నేను ప్రతిరోజూ ప్రభావితం చేయాలి, అలాగే

సంప్రదింపులు కూడా చేయాలి. నిజానికి, నేను ఆసక్తిగా నేర్చుకోవాలనుకునే అభ్యర్థులకు ఈ విషయాలను బోధిస్తాను,” అన్నాడు.

యాపీ, ప్రాపీ ఒకరినొకరు చూసుకుని చిరునవ్వులు చిందించి శ్రద్ధగా వినసాగారు.

లక్ష్మీ ఆఫీసు అవసరాల ఉత్పత్తుల బ్రోచర్‌ను చేతిలోకి తీసుకుని, దాని పైభాగాన్ని చూపిస్తూ,

వ్యాపారంలో ప్రభావితం చేయడం ప్రతిరోజూ జరిగే ఒక ముఖ్యమైన చర్య.

“ఈ బ్రోచర్‌లో ఉత్పత్తి లక్షణాలు (Features) కనిపిస్తున్నాయా? ఇక్కడ నిర్వాహకులు ప్రజలను ఉత్పత్తి గురించి మరింత తెలుసుకోవడానికి ప్రభావితం చేస్తున్నారు.

ఈ భాగాన్ని చదివిన తర్వాత, సంభాష్య కస్టమర్లు వెబ్‌సైట్‌లో సమాచారం వెతుకుతారు లేదా మరింత తెలుసుకోవడానికి ఫోన్ చేస్తారు,” అన్నాడు.

అతను కొనసాగిస్తూ,

“దాని క్రింద కంపెనీ ఉత్పత్తి ప్రయోజనాల గురించి, అలాగే ఆకర్షణీయమైన ఆఫర్ గురించి చెప్పడం ద్వారా సంప్రదింపులు చేస్తోంది. ఆ తర్వాత, ఆ ఉత్పత్తిని ఉపయోగించిన వారి అభిప్రాయాలు (Testimonials) మరియు వారి బ్రాండ్ అంబాసడర్ సందేశాన్ని ఉంచి

మళ్ళీ ప్రభావితం చేస్తోంది. కంపెనీ తమ ఉత్పత్తి మంచి ధరకు మంచి విలువ ఇస్తుందని భావితర కస్టమర్లకు చెబుతోంది. గత కస్టమర్లు ఉత్పత్తిని ఉపయోగించి ఎలా ప్రయోజనం పొందారో కూడా వివరిస్తోంది.

ఒక ప్రముఖ వ్యక్తి నుండి లభించే మద్దతు (Endorsement) ఎంతో పెద్ద ప్రభావాన్ని చూపుతుంది ,” అన్నాడు.

మొదటగా మాట్లాడిన ప్రావీ,

“అంటే ప్రభావితం చేయడం మరియు సంప్రదింపులు చేయడం అనే కళలు రెండూ వ్యాపార ఒప్పందాలలో

ఉపయోగించబడుతున్నాయి. అల్పాహారంలో ఇడ్లీకి చట్నీ ఎంత ముఖ్యమో ఇవి రెండూ అంతే ముఖ్యం,” అంది.

”

ఒక ప్రముఖ వ్యక్తి నుండి లభించే మద్దతు ఎంతో పెద్ద ప్రభావాన్ని చూపుతుంది.

”

“సరైన సమాధానం!” అని లక్ష్మి అన్నాడు.

ప్రావీ తన సోదరుడికి బొటనవేలు చూపిస్తూ,

“ఒక ఈ-కామర్స్ వెబ్ సైట్ అందమైన రూపకల్పనతో పాటు ఉత్పత్తి వివరణను ఇస్తుంది.

ఈ విధంగా వారు కస్టమర్లను ప్రభావితం చేస్తారు. సాధారణ ధర కంటే తక్కువ ధరను అందించడం ద్వారా

వారు కష్టమర్హతతో సంప్రదింపులు చేస్తారు. అలాగే కూపన్లు, డిస్కాంట్లు, పండుగల అమ్మకాలను నిర్వహించి కష్టమర్హతను కొనుగోలు చేయడానికి ప్రోత్సహిస్తారు,” అంది.

“మళ్ళీ సరైన సమాధానం,” అని ఆకట్టుకున్న లక్ష్మీ అన్నాడు. అతను మరో విషయం కూడా జోడిస్తూ,

“సంప్రదింపులు ఎప్పుడూ డబ్బు కోసమే జరగాల్సిన అవసరం లేదు,” అన్నాడు.

యాపీ వెంటనే
స్పందిస్తూ,

“దానికి ఒక ఉదాహరణ చెబుతారా?” అని అడిగాడు.

సంప్రదింపులు ఎప్పుడూ
డబ్బు కోసమే జరగాల్సిన
అవసరం లేదు.

లక్ష్మీ కొనసాగిస్తూ,

“మీరు సులభంగా అర్థం చేసుకోగల కొన్ని ఉదాహరణలు ఇవి:

మీరు ఒక కారు కొనాలని అనుకుంటే, మీరు తప్పకుండా దాని ధరను పరిశీలిస్తారు. కొన్ని బ్రాండ్లు అదనంగా రెండు సంవత్సరాల పొడిగించిన వారంటీ (Extended Warranty) కూడా ఇస్తాయి.

మీరు ఒక కెమెరా కొనుగోలు చేస్తుంటే, కొన్ని మోడల్లపై కొందరు విక్రేతలు మీకు నచ్చకపోతే డబ్బు తిరిగి ఇస్తామని చెబుతారు. ఆ బ్రాండ్ 'అద్భుతమైన కష్టమర్

అనుభవం చర్చకు తావులేనిది' (Non-negotiable) అని చెబుతుంది.

ఒక స్టార్లప్ B2B ఒప్పందాలలో కొన్నిసార్లు ఒక పెద్ద బ్రాండ్‌ను తమ కస్టమర్‌గా పొందాలని కోరుకుంటుంది. అందుకే తక్కువ ధర వసూలు చేసి, ప్రతిగా తమ ఉత్పత్తి లేదా సేవను ప్రోత్సహించాలని మరియు సిఫారసు చేయాలని అడుగుతుంది.

'AT&Tకి 2012 వరకు iPhone ప్రత్యేక హక్కులు (Exclusivity) ఉన్నప్పటికీ, స్టీవ్ జాబ్స్ AT&Tతో ఆదాయ భాగస్వామ్య ఒప్పందం (Revenue-sharing Agreement) ఎలా కుదుర్చుకున్నాడు?' అనే విషయాన్ని మీరు ఇద్దరూ కొంత సమయం కేటాయించి తెలుసుకోండి. దానివల్ల మీరు తప్పకుండా ఎంతో నేర్చుకుంటారు," అన్నాడు.

ఎప్పుడు ప్రభావితం చేయాలి మరియు సంప్రదింపులు జరపాలి?

ప్రాపీ తన జుట్టును సరిచేసుకుంటూ,

"మనము ఎప్పుడు సంప్రదింపులు జరపాలి మరియు ఎప్పుడు ప్రభావితం చేయాలి?" అని అడిగింది.

యాపీ అడిగాడు,

"వ్యాపారం మరియు రాజకీయాలలో ఉన్న అగ్ర నాయకులు ప్రభావితం చేయడం మరియు సంప్రదింపుల వ్యూహాలను బాగా ఉపయోగిస్తారని నేను అనుకుంటున్నాను. మీరు ఎవరితోనైనా సంప్రదింపులు

జరపాలనుకుంటే, ముందుగా వారిని ప్రభావితం చేయగలగాలి."

లక్ష్మీ ఆ అన్నాచెల్లెళ్ల జంటను చూపిస్తూ,

"అవును, మీరు ఇద్దరూ కూడా వాటిలాగే కవలలు, అంతేకాదు విడదీయలేని కవలలు. నేను మీ ఇద్దరినీ లంబర్ యార్డ్‌లో పనిచేస్తూ చూశాను.

నా దృష్టిలో యాపీ ఒక ప్రభావకారి (Influencer), అందుకే మార్కెటింగ్‌లో బాగా రాణిస్తాడు. అలాగే ప్రాపీ ఒక సంప్రదింపుల నిపుణురాలు (Negotiator), అందుకే అమ్మకాలలో (Selling) బాగా రాణిస్తుంది," అన్నాడు.

ప్రాపీ చిరునవ్వుతో,

"సమస్యలను పరిష్కరించడానికి, నమ్మకాన్ని నిర్మించడానికి, సంబంధాలను బలోపేతం చేయడానికి మరియు సహకారాన్ని ప్రోత్సహించడానికి మనం ప్రభావితం చేస్తాము మరియు సంప్రదింపులు జరుపుతాము.

దేశాల మధ్య వాణిజ్యాన్ని నిర్వహించడానికి నాయకులు ఈ నైపుణ్యాలను నిరంతరం ఉపయోగిస్తారు. వార్తాపత్రకల వ్యాపార విభాగం ఇలాంటి ఉదాహరణలతో నిండి ఉంటుంది," అంది.

యాపీ అంగీకరిస్తూ,

"నేను అంగీకరిస్తున్నాను. వ్యాపారంలో ఇవి ఎలాంటి సందర్భాల్లో అమలు చేయబడతాయి? ఇవి

ఇంతకుముందు విజయవంతంగా పనిచేశాయా?" అని అడిగాడు.

లక్ష్మీ తన టేబుల్ పై మెల్లగా తట్టుతూ,

"ప్రావీ చెప్పినట్లుగానే, ఈ రెండు నైపుణ్యాలను రెండు లేదా అంతకంటే ఎక్కువ దేశాల నాయకులు వాణిజ్యాన్ని నిర్వహించడానికి ఉపయోగిస్తారు. ఇవి కార్పొరేట్ వ్యవస్థలో కూడా ఉపయోగించబడతాయి," అన్నాడు.

కార్పొరేట్ విజయగాథలు వినడానికి ఎప్పుడూ ఆసక్తి చూపే ఆ జంట ఏనుగులు తమ కుర్చీలను లక్ష్మీకి దగ్గరగా లాగుకుని శ్రద్ధగా వినసాగారు.

వారు సాకర్యంగా కూర్చున్నారని నిర్ధారించుకున్న తర్వాత లక్ష్మీ చెప్పడం ప్రారంభించాడు,

"మార్క్ జుకర్బర్గ్, స్టీవ్ జాబ్స్, ఎలాన్ మస్క్ వంటి విజయవంతమైన పారిశ్రామికవేత్తలు తమ ఆవిష్కరణల కోసం ప్రశంసించబడతారు.

వారు మార్కెట్ లోకి తీసుకువచ్చిన ఉత్పత్తులు ఆవిష్కరణల శిఖరాగ్రాన్ని సూచిస్తాయి. అవి ఖచ్చితమైన ఇంజనీరింగ్ ను మరియు సౌందర్య పరిపూర్ణతను కలగలిపి ఉంటాయి.

వారి ఉత్పత్తులు ఉపయోగకరమైనవి, సొగసైనవి మరియు మానవ అవసరాలకు అనుగుణమైనవి."

లక్ష్మీ కాసేపు ఆగి, తరువాత ఇలా అన్నాడు,

"వారి ఆవిష్కరణలకు ప్రభావితం చేసే నైపుణ్యాలు మరియు సంప్రదింపుల నైపుణ్యాల మద్దతు కూడా ఉంది."

ఆవిష్కరణలకు ఈ రెండు నైపుణ్యాలు ఎలా తోడ్పడతాయో చెప్తాను వినండి

"నేను ఉత్పత్తి నిర్వాహకులు (Product Managers) మరియు నాయకుల ఇంటర్వ్యూలను చదివాను; వీరు కఠినమైన సంప్రదింపుల నిపుణులు.

వారు ఆవిష్కరణలకు శ్రీకారం చుడతారు మరియు వాటిని విజయవంతంగా పూర్తి చేయడంలో మంచి పని చేస్తారు. ఆవిష్కరణ అనేది కొంత ప్రభావితం చేయడం మరియు సంప్రదింపులు చేయడం కలిగిన ఒక సామాజిక ప్రక్రియ. దీనికి నేను

ఉదాహరణగా

టీసుకునేది టిమ్ కుక్ ప్రారంభించిన ఆపిల్ వాచ్. ఇది ఫ్లీవ్ జాబ్స్ లేని ఆపిల్."

”

ఆవిష్కరణ అనేది కొంత ప్రభావితం చేయడం మరియు సంప్రదింపులు చేయడం కలిగిన ఒక సామాజిక ప్రక్రియ.

”

"టిమ్ కుక్ బాధ్యతలు స్వీకరించినప్పుడు, చిన్న చిన్న విభాగాలుగా (Silos) విడిపోయి పనిచేసే సంస్కృతిని వదిలి, కష్టమర్ అనుభవంపై దృష్టి పెట్టిన పెద్ద బృందాలుగా కలిసి పనిచేయాలని ఆయన తన బృందాలను ప్రభావితం చేయాలని వచ్చింది. దీని కోసం బృంద నాయకులు, వ్యాపార విభాగాల అధిపతులు

మరియు ఇతర సిబ్బందితో నిరంతర సంప్రదింపులు అవసరమయ్యాయి."

"వారు TAG Heuer సంస్థలో విక్రయాల ఉపాధ్యక్షుడు (Vice President of Sales) అయిన ప్యాట్రిక్ ప్రూనియాక్స్ (Patrick Pruniaux) ను, అలాగే సౌందర్య మరియు కార్యాచరణ పరిపూర్ణతపై అతని మక్కువ కారణంగా గడియార నిపుణుడు డొమినిక్ ఫ్లేషాన్ (Dominique Fléchon) ను నియమించుకునేందుకు సంప్రదింపులు జరిపారు.

ఆరోగ్య సంబంధిత యాప్‌లను అభివృద్ధి చేయడానికి వైద్య నిపుణులతో భాగస్వామ్యం చేసుకున్నారు. అనంతరం, పరిశ్రమపై లోతైన అవగాహనను పొందడం కోసం డాక్టర్ డ్రే (Dr. Dre) మరియు జిమ్మీ అయోవిన్ (Jimmy Iovine) నిర్మించిన Beats అనే సంస్థను 3 బిలియన్ డాలర్ల ఒప్పందంతో కొనుగోలు చేశారు."

"టిమ్ బృందం అనేక పరిశ్రమలను ఒక వేదికపైకి తీసుకురావడానికి ప్రభావితం చేసింది. వారు సరఫరాదారులు (Vendors), సరఫరా శ్రేణిలోని (Supply Chain) కార్యాచరణ భాగస్వాములు, ప్రభుత్వ నియంత్రణ సంస్థలు, AT&T మరియు Rogers వంటి క్యారియర్లు, అలాగే ఒకప్పుడు తమ ప్రత్యర్థులైన IBM వంటి సేవా భాగస్వాములతో సంప్రదింపులు జరిపారు. ఈ సంప్రదింపులు తయారీ వ్యయం, సమయం, ధర, మార్కెట్లు, మేధో సంపత్తి హక్కులు (Intellectual Property) మొదలైన అంశాలను కవర్ చేశాయి."

“వావ్! ఒక గడియారం కోసం ఆయన ఇవన్నీ చేశారా?”
అని యాపీ ఆశ్చర్యంగా అడిగాడు.

“అది సాధారణ గడియారం కాదు ప్రియమైన సోదరా.
అది ఆపిల్ వాచ్. అన్ని భాగస్వాములను ఒకచోటికి
తీసుకురావడానికి వారిని ప్రభావితం చేయడం,
వినియోగదారులకు విలువను అందించేందుకు వారితో
సంప్రదింపులు జరపడం, అలాగే ఒక సంపూర్ణ
పర్యావరణ వ్యవస్థను (Ecosystem) సృష్టించడం
అవసరం,” అని ప్రాపీ సమాధానమిచ్చింది.

లక్మీ మాట్లాడుతూ,

“ప్రజాస్వామ్యం లాగానే, ఆవిష్కరణ కూడా ‘ప్రజల చేత,
ప్రజల కోసం’ ఉంటుంది. అది సహజంగా
సామాజికమైనది. ఒకవైపు సంప్రదింపులు చేసే వారు
బెదిరింపులకు పాల్పడే వ్యక్తులు (Bullies) అయితే,
అక్కడ గెలుపు-ఓటమి (Win-Lose) పరిస్థితి
ఏర్పడుతుంది. గెలిచిన వ్యక్తి కూడా ఎక్కువ కాలం
విజేతగా ఉండలేడు. కానీ మీరు రెండు పక్షాల
ప్రయోజనాలను పరిగణనలోకి తీసుకుంటే,
గెలుపు-గెలుపు (Win-Win) పరిస్థితిని సృష్టించవచ్చు.
అది మరింత విలువ కలిగిన ఉత్పత్తుల అభివృద్ధికి
దారితీస్తుంది,” అన్నాడు.

ప్రాపీ మధ్యలోనే అడ్డుకుని,

“ఇది నాకు సహకారం (Collaboration) లాగా
అనిపిస్తోంది. దానికి ప్రభావితం చేసే శక్తి అవసరం,” అని
చెప్పింది.

'సహకారాన్ని సాధించే మార్గం' అని చిన్న శీర్షికగా మార్చవచ్చు లేదా కథనంలోనే కలిపేయవచ్చు.

లక్ష్మీ సమాధానమిస్తూ,

"పోటీ యుగం ముగిసింది.

ప్రపంచవ్యాప్తంగా ఉన్న కంపెనీలు డచ్ ఈస్ట్ ఇండియా కంపెనీ లేదా ఇంగ్లీష్ ఈస్ట్ ఇండియా కంపెనీ చేసిన విధంగా, అంటే పోటీని

తొలగించడం ద్వారా విజయం సాధించలేవు. ఇది సహకార యుగం. ఇది ప్రపంచ పరస్పర ఆధారితత్వం (Global Interdependence) యొక్క యుగం. ప్రభావితం చేయడం మరియు సంప్రదింపులు సహకారానికి దారి తీస్తాయి. సహకారం మన కలల ఆవిష్కరణలకు మార్గం చూపుతుంది," అని అన్నాడు.

ప్రభావితం చేయడం మరియు సంప్రదింపులు సహకారానికి దారి తీస్తాయి. సహకారం మన కలల ఆవిష్కరణలకు మార్గం చూపుతుంది.

"సహకారం కోసం ఎలా ప్రభావితం చేయాలి మరియు ఎలా సంప్రదింపులు జరపాలి?" అని యాపీ ఆశ్చర్యంగా అడిగాడు.

లక్ష్మీ సమాధానమిస్తూ,

"చాలా మంచి ప్రశ్న. సంప్రదింపులలో ముఖ్యమైన భాగం మాట్లాడటం కాదు, వినడం. గుర్తుంచుకోండి, వినడం అంటే నేర్చుకోవడం. మీ ఆవిష్కరణ విజయవంతం కావాలంటే ముందుగా సిబ్బంది, భాగస్వాములు,

సరఫరాదారులు (Vendors), పంపిణీదారులు (Distributors), మరియు వినియోగదారులను ఒకచోటికి తీసుకురావాలి.

నిర్మాణాత్మకంగా

సంప్రదింపులు

జరపడం ద్వారా మీరు

నేర్చుకోగలరు మరియు

విలువను పెంచే

కీలకమైన అవగాహనను

పొందగలరు.

”

సంప్రదింపులలో ముఖ్యమైన
భాగం మాట్లాడటం కాదు, వినడం.

”

సంప్రదింపులు అనేవి భాగస్వాములు (Stakeholders)

ఆవిష్కరణపై యాజమాన్య భావనను కలిగి ఉండేలా చేసి,

తుది ఉత్పత్తి పంపిణీ మరియు విక్రయాలకు మద్దతు

ఇవ్వించే ఒక విధానం. చివరగా, ఇది మీ ఆవిష్కరణకు

గుర్తింపు మరియు దీర్ఘకాలిక స్థిరత్వాన్ని కూడా

అందిస్తుంది,” అని చెప్పాడు.

యాపీ అడిగాడు,

“లక్ష్మీ, ఈ మూడు ఎలా అనుసంధానించబడి ఉన్నాయో
ఒక ఉదాహరణ చెబుతారా?”

లక్ష్మీ తిరిగి చిరునవ్వుతో,

“రవికిరణ్ అన్నస్వామి ఒక పారిశ్రామికవేత్త మరియు

Numocity Technologies సంస్థ యొక్క CEO.

Numocity అనేది బెంగళూరులో ఉన్న ఒక సాంకేతిక

స్టార్టప్. ఇది ఎలక్ట్రిక్ వాహనాల (EV) రంగానికి

సంబంధించిన శక్తి నిర్వహణలో హార్డ్వేర్ మరియు

సాఫ్ట్వేర్ రెండింటిలోనూ నైపుణ్యం కలిగి ఉంది. SaaS

ఆధారిత ఈ స్టార్ట్‌ప్ EVల కోసం కీలకమైన శక్తి వనరుల సహాయకుడిగా మారాలని కోరుకుంటోంది.

రవికిరణ్ ఇలా అంటారు: 'భారతదేశంలో EV మార్కెట్ ప్రస్తుతం చాలా ఆసక్తిని ఆకర్షిస్తోంది. ఇది ఒకప్పుడు టెలికాం రంగంలో మనం చూసిన పరిస్థితిని గుర్తు చేస్తోంది. EV అనేది ఒక సంపూర్ణ పర్యావరణ వ్యవస్థ (Ecosystem) ఆధారంగా నడిచే రంగమని మేము అర్థం చేసుకున్నాము.'

దీని గురించి మరింత సమాచారం మీరు YourStoryలో చదవవచ్చు," అని చెప్పాడు.

అతను కొనసాగిస్తూ,

"ప్రస్తుతం ఎలక్ట్రిక్ వాహనాల (EV) రంగంలో ఆవిష్కరణలు వేగంగా జరుగుతున్నాయి. ప్రభుత్వ విధానాలలో మార్పులు దీనిని ప్రభావితం చేసే ప్రధాన అంశం. Numocity ప్రారంభించిన సమయం కూడా సరైనదిగా కనిపిస్తోంది, ఎందుకంటే రవికిరణ్ ప్రస్తుతం ఆటోమొబైల్ పరిశ్రమ, శక్తి పరిశ్రమ, శక్తి పంపిణీ నెట్‌వర్క్‌లు మరియు సంభావ్య పెట్టుబడిదారులతో ఒప్పందాల కోసం సంప్రదింపులు జరుపుతున్నారు. ఒక పర్యావరణ వ్యవస్థను అభివృద్ధి చేయడానికి ఉపయోగించే విధానమే సహకారం," అని వివరించాడు.

ఒక పర్యావరణ వ్యవస్థను
అభివృద్ధి చేయడానికి
ఉపయోగించే విధానమే
సహకారం.

కొద్దిసేపటి క్రితం నోటీసు బోర్డుపై హ్యాకథాన్ కు ఆహ్వానించే పోస్టర్ ను చూసిన ప్రావీ అడిగింది,

"సాంకేతిక ఆవిష్కరణలను రూపొందించడానికి హ్యాకథాన్ లో సహకారం అనే విధానాన్ని ఉపయోగిస్తారు కదా?"

"అవును, సరైన సమాధానం. మీరు ఇద్దరూ బాగా నేర్చుకుంటున్నారు," అని లక్ష్మీ అన్నాడు.

"అవును లక్ష్మీ, మేము అలాగే కొనసాగిస్తాము. ఇది నేర్చుకోవడానికి చాలా గొప్ప అంశం. ముఖ్యంగా మన పనిలో మరింతగా సాధన చేయాల్సిన విషయం," అని యావీ అన్నాడు.

ప్రావీ ఒక గుటక నీళ్ళు తాగి,

"మేము ఇకపై సహకారం యొక్క శక్తిని ఎప్పటికీ తక్కువ అంచనా వేయము. ఈరోజు నేర్చుకున్న విషయాలు మన పనిలోనూ, ఒక స్టార్టప్ ను నిర్మించేటప్పుడు కూడా ఎంతో ఉపయోగపడతాయి," అని చెప్పింది.

లక్ష్మీ స్పందిస్తూ,

"ఇది చాలా ఫలవంతమైన చర్చగా నిలిచింది. అయితే, ఇప్పుడు మరింత ముఖ్యమైన విషయాలు పిలుస్తున్నాయి. ఉదాహరణకు... నా కడుపులో కోతలు మొదలయ్యాయి / నాకు ఆకలి నకనకలాడుతోంది! నాతో కలిసి ఏదైనా తేలికగా తినడానికి ఎవరు వస్తారు?" అని అడిగాడు.

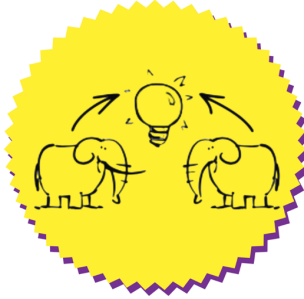
ఆహారం అనే మాట వినగానే ఆ జంట ఏనుగులు ఒక్కసారిగా లేచి నిలబడ్డాయి.

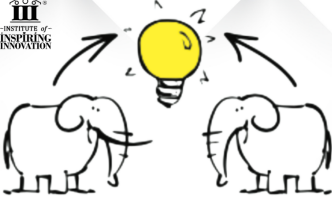
'చిట్ చాట్ చాయ్' కి ఎవరోస్తారు? అని ఇప్పుడు నిలబడి ఉన్న లక్కీ అడిగాడు.

ఇద్దరు ఏనుగులు తమ చేతులను పైకెత్తాయి.

"చర్చకు తావులేనిది (Non-negotiable)," అని యాపీ గట్టిగా అన్నాడు.

ముగ్గురూ గట్టిగా నవ్వుకున్నారు. ఆ తరువాత నెమ్మదిగా కేఫే వైపు నడవసాగారు.





కవలల-నవల సూత్రాలు



ప్రభావితం



సంప్రదింపులు

