

अध्याय 215: Negotiating & Persuading — pyaar se मनाओ, दिमाग से मनवाओ

Arre yaar, boss! Negotiation मतलब झगड़ा नहीं—यह शांति से give-and-take करके win-win ढूँढ़ना है. Persuasion मतलब सामने वाले को smart reasons और clear फायदे दिखाकर “हाँ” तक लाना. Aaj हम simple Hinglish में दोनों skills सीखेंगे—ready phrases, mini-frames, और fun tips के साथ.

(1) Negotiating & Persuading क्या है? (Meaning)

- Negotiating (मोल-भाव/सौदेबाज़ी): ज़रूरतें, शर्तें और सीमाएँ रखकर ऐसा हल निकालना जो दोनों पक्षों के लिए ठीक हो—price, timeline, scope, salary, terms वगैरह.
- Persuading (मनाना/प्रेरित करना): facts + emotions + benefits दिखाकर किसी को action लेने के लिए राज़ी करना.

Simple line: Negotiation = deal को संतुलित करना; Persuasion = decision को दिशा देना.

(2) कब और कैसे use करें? (When + How)

- कब: salary/fees, client scope, deadlines, refunds, partnerships, team resources, घर-परिवार के छोटे deals.
- कैसे (mini-playbook):
 - (1) Prepare: apna goal, minimum (walk-away), और alternatives (BATNA) साफ़ करो.
 - (2) Probe: सवाल पूछो—उनकी needs, constraints, priorities समझो.
 - (3) Propose: options दो—tiered pricing, phased timelines, add-ons.
 - (4) Persuade: benefits, proof, social proof, small wins.
 - (5) Close: clear terms + next steps + summary.

Tone tips:

- Calm + respectful; “I understand” + “Let’s explore options”.
- Body language: steady voice, pauses, open posture.
- Language: positive, specific, solution-oriented.

(3) 20 Example Sentences (English + Hindi)

(1) Could we explore a middle ground on the price? = क्या हम कीमत पर बीच का रास्ता निकाल सकते हैं?

(2) What would make this a win for you? = आपके लिए इसे सफल बनाने के लिए क्या ज़रूरी है?

(3) If we extend the timeline, we can improve quality. = अगर हम समय बढ़ाएँ, तो गुणवत्ता बेहतर कर सकते हैं.

(4) Would a phased delivery work for you? = क्या चरणबद्ध डिलीवरी आपके लिए सही रहेगी?

(5) I hear your concern; here's a possible workaround. = मैं आपकी चिंता समझता/समझती हूँ; यह एक सम्भव उपाय है.

(6) Based on past results, this plan is lower risk. = पिछले नतीजों के आधार पर, यह योजना कम जोखिम वाली है.

(7) Could you consider a 10% discount for upfront payment? = अग्रिम भुगतान पर 10% छूट पर विचार करेंगे?

(8) In return, we can add two support sessions. = बदले में, हम दो सपोर्ट सेशन जोड़ सकते हैं.

(9) From your side, what's the top priority—budget or timeline? = आपकी तरफ़ से सबसे बड़ी प्राथमिकता क्या है—बजट या समयसीमा?

(10) If we reduce scope, we can meet the deadline. = अगर हम दायरा घटाएँ, तो समयसीमा पूरी हो सकती है.

(11) Here's why this option gives you better value. = यह विकल्प आपको बेहतर वैल्यू क्यों देता है, यह रहा.

(12) Others in your industry chose this plan with success. = आपके उद्योग में दूसरों ने यह प्लान सफलतापूर्वक चुना है.

(13) Let's list what we agree on, then fix the gaps. = जो बातों पर सहमति है उन्हें सूचीबद्ध करें, फिर गैप्स भरें.

(14) To be fair, we can split the cost. = न्यायसंगत रूप से, हम लागत बाँट सकते हैं.

(15) I'm willing to adjust if we extend the contract. = अगर हम कॉन्ट्रैक्ट बढ़ाएँ, तो मैं समायोजन करने को तैयार हूँ.

(16) Could we lock this today and start Monday? = क्या हम इसे आज फाइनल करके सोमवार से शुरू कर सकते हैं?

(17) I appreciate your point; may I offer an alternative? = आपकी बात की कद्र है; क्या मैं एक विकल्प रख सकता/सकती हूँ?

(18) Given the constraints, this is our best proposal. = सीमाओं को देखते हुए, यही हमारा सबसे अच्छा प्रस्ताव है.

(19) If we can't align on price, shall we adjust the features? = अगर कीमत पर सहमति नहीं बनती, तो क्या फीचर्स एडजस्ट करें?

(20) Great—we're aligned. I'll send the summary and next steps. = बढ़िया—हम सहमत हैं. मैं सार और अगले कदम भेज दूँगा/दूँगी.

(4) Vocabulary

Leverage: प्रभाव/फायदा उठाना

Trade-off: समझौता/लेना-देना

Concession: रियायत

Counter-offer: पलट प्रस्ताव

BATNA (best alternative): सर्वोत्तम विकल्प

Anchor: शुरुआती प्रस्ताव/आधार

Scope: दायरा

Value proposition: मूल्य-प्रस्ताव

Win-win: दोनों का फ़ायदा

Objection: आपत्ति

Upsell/Add-on: अतिरिक्त पेशकश

Sweetener: आकर्षक जोड़

Non-negotiable: गैर-समझौताकारी

Align/Alignment: तालमेल/सहमति

Close (a deal): सौदा पक्का करना

Ready-to-use mini-frameworks

- Probe → Propose → Close
 - Probe: “What’s most important for you here?”
 - Propose: “Option A (low cost), B (balanced), C (premium).”
 - Close: “Which works best so we can schedule kickoff?”
- Persuasion (A.R.C.)
 - Agree: “I see your point.”
 - Reason: “However, this saves 20% effort.”
 - Call-to-action: “Shall we try it for one week?”
- Sandwich reply (कठिन बात को नरमी से):
 - Positive → Concern → Positive step
 - “Great progress → timeline tight है → add 2 days, quality safe.”

(5) Funny Recap (दोस्ती-वाला तड़का)

- तुम: “Boss, negotiation में घबराहट होती है!”
- मैं: “Arre yaar, तीन R याद रखो—Research (तैयारी), Reason (ठोस वजह), Respect (शांति). पहले सुनो, फिर options दो, अंत में clear summary. थोड़ी मिठास, थोड़ा logic—और deal बोले: arey wah, win-win!”