



## สารบัญ

บทที่ 1	นักต่อรองต้องเดินไต่เส้นลวด	11
บทที่ 2	ทุกคนล้วนเจรจา	19
	การเจรจาท่องคืออะไร	19
	พูดเรื่องเงิน	20
บทที่ 3	เจ็ดขั้นตอนในการบรรลุข้อตกลง	25
	ช่วงการเจรจา	27
บทที่ 4	ขั้นตอนที่ 1 เตรียมตัว	31
	สำรวจ BATNA ของคุณ	34
	BATNA	35
	ทำรายการผลประโยชน์	40
	รู้ผลประโยชน์ของอีกฝ่ายหนึ่ง	46
	ทำบัญชีรายการประเด็นต่าง ๆ จัดอันดับ และประเมินคุณค่า	47
	พิจารณาวัตถุประสงค์ของอีกฝ่ายหนึ่ง	49



	อ่านความหมายระหว่างประโยค	113	
	ขั้นตอนที่ 2 : สำนวความต้องการของแต่ละฝ่าย		118
<b>บทที่ 6</b>	<b>ขั้นตอนที่ 3 สัญญาแสดง</b>		
	<b>การเคลื่อนไหว</b>		<b>121</b>
	สัญญาคืออะไร	121	
	ส่งสัญญาได้อย่างไร	122	
	รู้จักตั้งคำถามเพื่อความเข้าใจอันดี	123	
	ขั้นตอนที่ 3 : สัญญาแสดงการเคลื่อนไหว		124
<b>บทที่ 7</b>	<b>ขั้นตอนที่ 4 พิจารณาข้อเสนอ</b>		<b>127</b>
	ข้อเสนอคืออะไร	127	
	การยื่นข้อเสนอ	128	
	การรับข้อเสนอ	129	
	การรวมประเด็น	130	
	ขั้นตอนที่ 4 : พิจารณาข้อเสนอ	133	
<b>บทที่ 8</b>	<b>ขั้นตอนที่ 5 การแลกเปลี่ยน</b>		
	<b>ข้อตกลงย่อ</b>		<b>135</b>
	สร้างข้อตกลงย่ออย่างไร	136	
	สร้างแรงโน้มถ่วงอย่างไร	141	
	ขั้นตอนที่ 5 : การแลกเปลี่ยนข้อตกลงย่อ		144
<b>บทที่ 9</b>	<b>ขั้นตอนที่ 6 การปิดการเจรจา</b>		<b>147</b>
	เวลาสำหรับการปิด	147	
	เทคนิคการปิดแบบธรรมดา	151	
	การปิดแบบอื่น ๆ	154	

จัดการความตึงเครียด	157
เส้นตาย	157
ขั้นตอนที่ 8 : การปิดการเจรจา	160
<b>บทที่ 10 ขั้นตอนที่ 7 ผูกปมให้แน่นตอนจบ</b>	<b>163</b>
ตรวจสอบว่าตกลงเรื่องอะไรบ้าง	165
วางแผนสำหรับความแตกต่างในอนาคต	167
ทบทวนผลการเจรจา	167
ขั้นตอนที่ 7 : ผูกปมให้แน่นตอนจบ	169
<b>บทที่ 11 สร้างความสัมพันธ์ของชัยชนะ</b>	<b>171</b>
กฎทองคำในการสร้างสัมพันธ์อันดี	172
กัณฑ์ทางจิตวิทยา	176
<b>บทที่ 12 อำนาจกับการชักชวน</b>	<b>179</b>
อำนาจ 6 ประการ	187
<b>บทที่ 13 การวางแผนกลยุทธ์</b>	<b>201</b>
<b>บทที่ 14 เลือกใช้กลยุทธ์ที่ถูกต้อง</b>	<b>207</b>
<b>บทที่ 15 ปัจจัยสำคัญที่จะสำเร็จ 16 ประการ</b>	<b>223</b>
<b>ภาคผนวก ก. หัวข้อตรวจสอบภาษากาย</b>	<b>227</b>
ความเปิดเผย	227
การป้องกันตัว	228
การแสดงอำนาจ	228
ความก้าวร้าว	229
การเบือนหน้าหรือไม่ยินดียินร้าย	229

การหยุดหยุด	230
การเตรียม	230
การมั่นใจในตัวเอง	231
การไม่สบายใจหรือไม่เชื่อมั่น	232

**ภาคผนวก ข. หัวข้อที่สำรวจขั้นตอนที่ 1  
ถึงขั้นตอนที่ 7 233**

ขั้นตอนที่ 1 เตรียมตัว	233
ขั้นตอนที่ 2 สำรวจความต้องการของแต่ละฝ่าย	235
ขั้นตอนที่ 3 สัญญาแสดงการเคลื่อนไหว	236
ขั้นตอนที่ 4 พิจารณาข้อเสนอ	237
ขั้นตอนที่ 5 การแลกเปลี่ยนข้อลดหย่อน	238
ขั้นตอนที่ 6 การปิดการเจรจา	239
ขั้นตอนที่ 7 ผูกปมให้แน่นตอนจบ	240