

## สารบัญ

วิธีเจรจาต่อรองทางการค้าอย่างแบบยล	
คำนำสำนักพิมพ์	
คำนำผู้เขียน	
บทที่ ๑ ยุทธวิธีหลอกสื่อ	๑๑
๑. เปิดราคาสูงไว้ก่อน	๑๑
๒. ไม่รีบร้อน	๑๒
๓. จับผิดก่อนแกะ	๑๔
๔. อย่าใจเร็วด่วนได้	๑๗
๕. แสดงน้ำใจเล็กน้อย	๑๘
๖. ไม่มีงานเลี้ยงที่ดี	๑๙
๗. กำหนดเวลาสุดท้าย	๒๐
๘. วันสุดท้าย	๒๑
๙. “พวงนาม” แผนการอันแบบยล	๒๓
๑๐. จับกลุ่มตามประเภท	๒๔
๑๑. รู้จักพูดเข้าชั้น	๒๕
๑๒. คุณสมบัติอันพึงมีของยอดนักเจรจา	๒๖
๑๓. วิธีอ่อนข้อ	๒๖
๑๔. การอ่อนข้อที่ไม่เสียหายแม้แต่น้อย	๒๗
๑๕. รุกด้วยการถอย	๒๘
๑๖. ยั่วน้ำลาย	๒๙
๑๗. เลือกสถานที่เจรจาที่ได้เปรียบ	๓๐
๑๘. หลุมพรางของตัวเลข	๓๒
๑๙. ยุทธวิธีเหนือคาดหมาย—วิธีใช้แรงกดดัน	๓๓
๒๐. ข่วกรองและสายลับทางการค้า	๓๕

<b>บทที่ ๒ ยุทธวิธีกระโดดคำถ่อ</b>	๓๙
๒๑. ไม่มีศัตรูที่ควรมองข้าม	๓๙
๒๒. ตัวเลขที่คล้ายใช้แต่ไม่ใช่	๔๐
๒๓. ทะลวงจุดสำคัญ	๔๑
๒๔. ดีเหล็กเมื่อยังร้อนแดง	๔๒
๒๕. ใช้ทั้งไม้อ่อนและไม้แข็ง	๔๔
๒๖. นักสืบเอกชน	๔๕
๒๗. คิดถึงหัวอกคนอื่น	๔๖
๒๘. แสร้งระเบิดอารมณ์	๔๖
๒๙. หน้าทีของผู้เจรจาโดยตรง	๔๘
๓๐. วิธีขจัดและบั่นทอนความเห็นคัดค้าน	๔๘
๓๑. ประสิทธิผลจากข้อเรียกร้องที่สูงมาก	๕๑
๓๒. วิธีฝ่าความชะงักงัน	๕๓
๓๓. ความนอบน้อมจริงใจ	๕๕
๓๔. อ่านทบทวนสัญญาอย่างละเอียดรอบคอบ	๕๖
๓๕. วิธีใช้ตัวประกัน	๕๗
๓๖. เลือกตัวแทนเจรจาที่กล่าวพูดคำว่า “ไม่”	๕๙
๓๗. วิธีตีไข่	๖๐
๓๘. ระวังความอ่อนเปลี้ย	๖๒
๓๙. ถามให้ถึงที่สุด	๖๓
๔๐. คำนึงถึงความสัมพันธ์ทางการค้าทั้งในระยะสั้นและระยะยาว	๖๔
<b>บทที่ ๓ ยุทธวิธีตะลุมบอน</b>	๖๕
๔๑. ผลของตำแหน่งที่นั่ง	๖๕
๔๒. ซึ่งอำนาจกระทำ	๖๕
๔๓. วิธีเรียกร้องความเห็นใจ	๖๗
๔๔. อย่าคิดเอาเอง	๖๗
๔๕. ตอบแบบปลอดภัย (๑)	๖๘

๔๖. ตอบแบบปลอตภัย (๒)	๗๐
๔๗. การเจรจาแบบอเมริกาและฝรั่งเศส	๗๑
๔๘. ปัญหาหน้าตา	๗๒
๔๙. แสร้งทำผิด	๗๕
๕๐. ให้ราคาเท็จ	๗๗
๕๑. อย่าจ่ายเงินมัดจำล่วงหน้า	๗๘
๕๒. วิธีขึ้นราคา	๗๙
๕๓. อ่านวิธีขึ้นราคา	๘๑
๕๔. ยุทธวิธีเตะลูกหนัง	๘๒
๕๕. ถูกจำกัด จึงจะมีอำนาจ	๘๓
๕๖. ข้อจำกัดที่เป็นผลดี	๘๔
๕๗. ดูถูกผู้ใหญ่ไว้ก่อน	๘๗
๕๘. กฎ ๙๐/๑๐ ของปีเตอร์	๘๙
๕๙. การแลกเปลี่ยนใต้โต๊ะ	๘๙
๖๐. คุณสมบัติอันพึงมีของนักเจรจา	๙๑
<b>บทที่ ๔ ยุทธวิธีกลล่อ</b>	๙๓
๖๑. อย่าหลงกลนโยบายเปิดประตู	๙๓
๖๒. ห้ามเข้าโดยมิได้รับเชิญ	๙๔
๖๓. ศิลปะการปฏิเสธ	๙๕
๖๔. มังกรเทพเห็นหัวไม่เห็นหาง	๙๖
๖๕. ระวังทุกจิ้งหะกั้ว	๙๗
๖๖. หาข้อพิสูจน์	๙๘
๖๗. ประเมินกลยุทธ์การเจรจาอย่างระมัดระวัง	๙๘
๖๘. ต้องระวังพวกได้คืบเอาศอก	๙๙
๖๙. ลักษณะการอ่อนข้อแปดชนิด	๑๐๐
๗๐. การเลือกจิ้งหะโอกาส	๑๐๒
๗๑. เล่นแง่สารพัด	๑๐๔

๗๒. ยุทธวิธีกงล้อ	๑๐๕
๗๓. เปลี่ยนจากแขกเป็นเจ้าบ้าน	๑๐๖
๗๔. ตีให้ถูกจุด	๑๐๘
๗๕. ความยุติธรรมที่สัมบูรณ์	๑๐๙
๗๖. แลกภาระเท่า ๆ กัน?	๑๑๐
๗๗. ตัวเลขที่ลงตัว	๑๑๑
๗๘. แลกเปลี่ยนได้โต๊ะ	๑๑๒
๗๙. รู้เขารู้เรา	๑๑๔
๘๐. หลักการเจรจา	๑๑๔
<b>บทที่ ๕ ยุทธวิธียื่นคำขาด</b>	๑๑๖
๘๑. รู้จักใช้ผู้เชี่ยวชาญ	๑๑๖
๘๒. สีขอใ้ควายฟัง	๑๑๗
๘๓. ไม่มีเงินมากกว่านี้แล้ว	๑๑๘
๘๔. ไม่มีเงินมากกว่านี้แล้ว จริงหรือ?	๑๒๐
๘๕. ต่ำกว่านี้ไม่ได้แล้ว	๑๒๑
๘๖. คัดเลือกอย่างพิถีพิถัน	๑๒๒
๘๗. วิธีให้ประมูล	๑๒๒
๘๘. รับมือวิธีให้ประมูล	๑๒๕
๘๙. วิธีขายความคิด	๑๒๖
๙๐. ขอบเขตการประนีประนอม	๑๒๘
๙๑. พีระมิดแห่งชีวิต	๑๒๙
๙๒. สร้างหมอกควันอำพราง	๑๓๐
๙๓. วิธีตั้งคำถามและตอบคำถามอย่างมีประสิทธิภาพ	๑๓๑
๙๔. วิธียื่นคำขาด	๑๔๐
๙๕. วิธีรับมือกับการยื่นคำขาด	๑๔๒
๙๖. ราคาสุดท้าย	๑๔๓
๙๗. วิธีรับมือ “ยุทธวิธีราคาสุดท้าย”	๑๔๕

๙๘. วิธีพรางตา	๑๕๖
๙๙. ชื่อก่อนเจรจาที่หลัง	๑๕๗
๑๐๐. ทำให้เป็นความจริงก่อนค่อยเจรจา	๑๕๙
<b>บทที่ ๖ ยุทธวิธีตีพรางเจรจาพราง</b>	<b>๑๕๒</b>
๑๐๑. โจมตีทางอ้อม	๑๕๒
๑๐๒. วางกลลวง	๑๕๓
๑๐๓. วิธีสื่อสารอย่างแยบยล	๑๕๔
๑๐๔. เทคนิคการเกลี้ยกล่อม	๑๕๖
๑๐๕. ข้อเสียของการเจรจาทางโทรศัพท์	๑๕๗
๑๐๖. หลักการเจรจาทางโทรศัพท์	๑๕๙
๑๐๗. ข้อดีของการเจรจาค้าขายทางโทรศัพท์	๑๖๐
๑๐๘. รบเร็วชนะเร็ว	๑๖๒
๑๐๙. ความสามารถในการตั้งคำถาม	๑๖๒
๑๑๐. ช่วงชิงเงื่อนไขพิเศษ	๑๖๓
๑๑๑. การรับปากก็คือการอ่อนข้ออย่างหนึ่ง	๑๖๕
๑๑๒. วิธีใช้ “เงินปลอม” อย่างแยบยล	๑๖๗
๑๑๓. การรับฟังก็คือการอ่อนข้อที่ราคาถูกที่สุด	๑๖๙
๑๑๔. พรรคพวกที่ช่วยเพิ่มอำนาจต่อรอง	๑๗๑
๑๑๕. โห่ร้องทางตะวันออก โจมตีทางตะวันตก	๑๗๒
๑๑๖. โจมตีพรางเจรจาพราง	๑๗๓
๑๑๗. บทบาทของคนกลาง	๑๗๕
๑๑๘. ใช้คนกลางผ่าทางตัน	๑๗๖
๑๑๙. เลือกคนกลางด้วยความระมัดระวัง	๑๗๘
๑๒๐. ขว้างหินถามทาง	๑๗๙
<b>บทที่ ๗ ยุทธวิธีปลุกปั่น</b>	<b>๑๘๒</b>
๑๒๑. ลงทุนในสินค้าที่ตลาดต้องการ	๑๘๒
๑๒๒. ปฏิเสธการต้อนรับที่ไร้มารยาท	๑๘๕

๑๒๓. บุคคลที่สาม	๑๘๕
๑๒๔. สงครามจิตวิทยา	๑๘๖
๑๒๕. ใช้มโนคติดำเนินตน	๑๘๗
๑๒๖. มาตรฐานราคาสูงสุดและต่ำสุด	๑๘๗
๑๒๗. การเตรียมการเจรจา	๑๘๙
๑๒๘. จริงลวง	๑๙๐
๑๒๙. ยุทธวิธีปลุกปั่น	๑๙๑
๑๓๐. เทียบราคา	๑๙๓
๑๓๑. พลังต่อรองราคาของผู้ซื้อ	๑๙๕
๑๓๒. พลังต่อรองราคาของผู้ขาย	๑๙๗
๑๓๓. ควรเซ็นสัญญาเมื่อไหร่?	๑๙๘
๑๓๔. วิธีรับมือกับข้อเรียกร้องที่ไร้เหตุผล	๑๙๙
๑๓๕. อำนาจที่แท้จริงอยู่ตรงไหน	๒๐๑
๑๓๖. สร้างสถานการณ์ขู่ขวัญ	๒๐๒
๑๓๗. อย่าแก้ปัญหตามอารมณ์	๒๐๓
๑๓๘. วิธีรักษาหน้า	๒๐๔
๑๓๙. ยุทธวิธีแบบวงศ์ตระกูล	๒๐๖
๑๔๐. ความรู้เกี่ยวกับการเจรจาต่อรองราคา	๒๐๘
<b>บทที่ ๘ ยุทธวิธีหายสาบสูญ</b>	<b>๒๑๑</b>
๑๔๑. ให้สำรวจในขอบเขตจำกัด	๒๑๑
๑๔๒. ยุทธวิธีอ้อยเหี่ยว	๒๑๒
๑๔๓. ยุทธวิธีหายสาบสูญ	๒๑๔
๑๔๔. วิธีหยั่งราคาต่ำสุด	๒๑๖
๑๔๕. คุณสมบัติของนักเจรจา	๒๒๐
๑๔๖. บทเรียนจากความผิดพลาด	๒๒๑
<b>สรุป</b>	<b>๒๒๘</b>