



คอนเซปต์ใหม่ของการเจรจาต่อรอง

# The การต่อรอง ที่ ชนะทุก

รอสส์ อาร์ เรดก์

ไบรอัน จี ลอง

เขียน

ชัย ปฏิพัทธ์เผ่าพงศ์

แปลและเรียบเรียง

302.3  
ว ๕ ๓ ๓

วิธีการต่อรองที่ไม่มีใครแพ้ ไม่มีใครเสียเปรียบ  
แต่ได้คู่สัญญาเป็นมิตรและนำไปสู่ความสำเร็จร่วมกัน

# สารบัญ

การแสวงหานักเจรจาต่อรองที่ประสบความสำเร็จ	11
พบกับนักเจรจาต่อรองที่ชนะทั้งคู่	19
ขั้นตอนที่หนึ่ง : วางแผนการที่ชนะทั้งคู่	33
วางแผนการที่ชนะทั้งคู่ : สรุป	46
ขั้นตอนที่สอง : พัฒนาการความสัมพันธ์ที่ชนะทั้งคู่	47
พัฒนาความสัมพันธ์ที่ชนะทั้งคู่ : สรุป	61
ขั้นตอนที่สาม : จัดทำข้อตกลงที่ชนะทั้งคู่	62
จัดทำข้อตกลงที่ชนะทั้งคู่ : สรุป	77
ขั้นตอนที่สี่ : รักษาข้อตกลงและความสัมพันธ์ที่ชนะทั้งคู่	79
รักษาข้อตกลงและความสัมพันธ์ที่ชนะทั้งคู่ : สรุป	90
การเจรจาต่อรองที่ชนะทั้งคู่ : กระบวนการที่ต่อเนื่อง	91
เขาทำอย่างไรที่เขาเทศนา	100
เขากลายเป็นนักเจรจาต่อรองที่ชนะทั้งคู่	114
ภาคผนวก สรุป	116
แบบจำลอง <i>Pram</i>	118
อัญมณีที่ควรค่าแก่การทรงจำ	119