



Harvard
Business
Review
Press

HBR GUIDE TO
NEGOTIATING

By Jeff Weiss

คัมภีร์

การเจรจา ต่อรอง

จากมหาวิทยาลัยฮาร์วาร์ด

302.3
ว98ค
2562
ฉ.1

ศูนย์หอสมุดองค์ความรู้
ศูนย์ด้านการบริหารจัดการทางธุรกิจ
มหาวิทยาลัยฮาร์วาร์ด

MENTOR ส่วนตัว สำหรับผู้จัดการ
ผู้บริหาร เจ้าของกิจการ และเจ้าของธุรกิจ START-UP

ลิขสิทธิ์
ถูกต้อง

สารบัญ

คำนำ

3

สารบัญ

4

บทนำ

7

CHAPTER

1

17

องค์ประกอบ 7 ประการของการเจรจาต่อรอง

ส่วนที่ 1

ก่อนการเจรจาต่อรอง

CHAPTER

2

35

ตั้งคำถามกับสมมติฐานของคุณเกี่ยวกับการเจรจาต่อรอง

CHAPTER

3

43

เตรียมสาร: การเจรจาต่อรอง

CHAPTER

4

65

เตรียมกระบวนการเจรจาต่อรอง

CHAPTER

5

81

บุพื้นฐานการเจรจาต่อรอง

ส่วนที่ 2

ระหว่างการเจรจาต่อรอง

CHAPTER 6 99

เริ่มต้นการเจรจาต่อรอง

CHAPTER 7 109

ค้นหาและพัฒนากาทางเลือกต่าง ๆ

CHAPTER 8 125

ตัดสินใจเลือกทางเลือกที่เหมาะสม

CHAPTER 9 133

ปรับเปลี่ยนตามสถานการณ์

ส่วนที่ 3

ปัญหาที่พบบ่อยในการเจรจาต่อรอง

CHAPTER 10 143

ประสานการเจรจาหลายฝ่าย

CHAPTER 11 155

สยบนักต่อรองที่แข็งกร้าว

CHAPTER 12 167

เมื่อการสื่อสารล้มเหลว

CHAPTER 13 179

เมื่ออารมณ์อยู่เหนือเหตุผล

ส่วนที่ 4

หลังการเจรจาต่อรอง

CHAPTER 14 191

จบการเจรจาต่อรอง

CHAPTER 15 199

ประเมินผลการเจรจาต่อรอง

แหล่งความรู้เพิ่มเติม 204

เกี่ยวกับผู้เขียน 205