



อยากได้อะไรก็ได้

เทคนิคการพูดคุย

เพื่อให้ได้ทุกสิ่งที่ต้องการ

อยากได้อะไรก็ได้ เทคนิคการพูดคุยเพื่อ

PN4129.T5 #737๑ 2560 ๑.1



Barcode *10052177*

หอสมุดวิทยาลัยพยาบาลบรมราชชนนี สุรินทร์

ใช้เวลาแค่ 1 วัน อ่านหนังสือเล่มนี้
เพื่อคุณจะได้ทุกสิ่ง
ที่ต้องการตลอดชีวิต

สารบัญ

ภาค 1 เตรียมตัวได้กับได้	15
1. ต่อรองไม้ใช้ถกเถียงแต่เป็นการหาทางออกที่รับได้ทั้งสองฝ่าย	16
2. อุปสรรคที่ทำให้ร่วมมือกันไม่ได้	19
3. กลยุทธ์ฝ่าอุปสรรค	23
4. พร้อม พร้อม พร้อม	32
5. การวางแผนเพื่อให้ตกลงกันได้	35
6. การเตรียมพร้อมเพื่อเดินเรือ	56
ภาค 2 ก่อนจะได้ไม่ต้องเสีย แค่เรียนรู้ก่อน	59
7. อย่าโต้ตอบ : เอาตัวเองออกมาเป็นคนนอก	60
8. กลยุทธ์ 3 ประเภท	72
9. ชิวเวลาเพื่อคิด	80
10. อย่าโกรธ อย่าแก้แค้น เพื่อให้ได้รับสิ่งที่คุณต้องการ	90
11. อย่าโต้แย้ง : ก้าวไปหาฝ่ายตรงข้าม	92
12. รับฟังอย่างกระตือรือร้น	98
13. ขอมรับประเด็นของอีกฝ่าย	104
14. เห็นด้วยไม่ว่าในกรณีใดก็ตาม	112
15. ขอมรับตัวบุคคล	118
16. แสดงความเห็นของคุณ โดยปราศจากความก้าวร้าว	122
17. สร้างบรรยากาศที่ราบรื่นสำหรับการเจรจา	130
18. อย่าปฏิเสธ : สร้างกรอบใหม่	136
19. เปลี่ยนแปลงเกม เปลี่ยนแปลงกรอบใหม่	141
20. ถามคำถามของการแก้ปัญหา	146

สารบัญ

21. สร้างกรอบกลยุทธ์ใหม่	151
22. เจรจาเกี่ยวกับกฎของเกม	166
23. การเปลี่ยนประเด็น	174
24. อย่าผลักดัน : สร้างสะพานไปสู่ฝ่ายตรงข้าม	179
25. อุปสรรคนำไปสู่ข้อตกลง	183
26. สร้างสะพาน	186
27. เกี่ยวพันกับฝ่ายตรงข้าม	191
28. พึงพอใจในผลประโยชน์ที่ไม่เหมาะสม	198
29. ช่วยให้พวกเขาไม่เสียหน้า	207
30. ดำเนินไปอย่างช้าจนถึงดำเนินไปอย่างรวดเร็ว	216
31. ข้ามสะพาน	224
32. อย่าทำให้รุนแรงขึ้น : ใช้อำนาจเพื่อสั่งสอน	226
33. ใช้อำนาจเพื่อสั่งสอน	231
34. ให้พวกเขาารู้ถึงผลลัพธ์	234
35. แสดงทางของคุณ ขจัดการโต้ตอบของพวกเขา	244
36. คอยเพิ่มตัวเลือก ให้กับฝ่ายตรงข้าม	254
37. การสร้างข้อตกลงที่มั่นคง	262
38. มุ่งไปที่ความพึงพอใจด้วยกันทั้งสองฝ่ายไม่ใช่เพื่อชัยชนะ	268
ภาค 3 ได้โดยไม่ต้องแก่งแย่ง	271
39. การเปลี่ยนคู่ต่อสู้ให้กลายเป็นหุ้นส่วน	272
40. การเจรจาเรื่องเงินเดือน	276
41. การเจรจาฝ่าอุปสรรค 5 ขั้นตอน	282
42. จากคู่ต่อสู้ กลายเป็นหุ้นส่วน	286