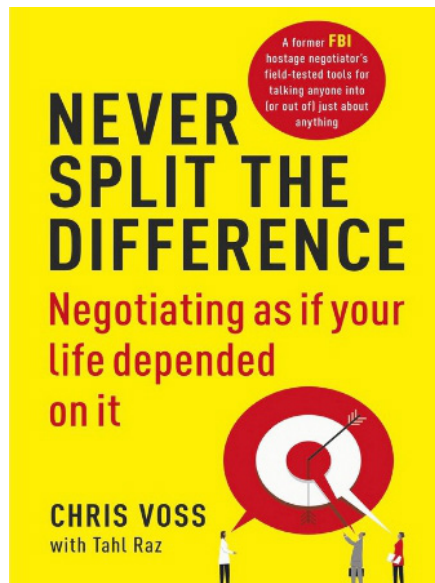


ชื่อหนังสือ: Never Split The Difference

ชื่อผู้เขียนหนังสือ : Chris Voss

ชื่อผู้แนะนำหนังสือ : ทันทกานต์ ดวงรัตน์*

Thanthakarn Duangratana*



หนังสือเรื่องนี้กล่าวถึงการสื่อสารด้วยการพูดว่าเป็นการสื่อสารที่จำเป็นสำหรับมนุษย์ทุกยุคทุกสมัย และมีความสำคัญต่อการทำงานของมนุษย์เป็นอย่างมาก เพราะเราจะต้องมีการเจรจาต่อรองเพื่อรักษาผลประโยชน์ของตัวเองและขององค์กรให้ได้ผลดีที่สุดอยู่เสมอ

Chris Voss ผู้เขียนเป็นเจ้าหน้าที่ของ FBI ที่มีประสบการณ์ในการเจรจาต่อรองมากกว่า 20 ปี ได้นำเสนอวิธีการเจรจาต่อรองที่ได้เรียบเรียงนำเสนอได้น่าสนใจ สามารถนำมาประยุกต์ใช้ในการทำงานในองค์กรต่างๆได้ดี โดยมี 5 ขั้นตอนการเจรจา โดยเริ่มจากการฟังคู่เจรจาด้วยความตั้งใจและแสดงออกมาให้คู่เจรจาได้เห็นอย่างชัดเจนว่าเราตั้งใจสื่อสาร จนถึงขั้นตอนที่เราเอาใจใส่ทำให้คู่เจรจารู้ว่าเราเข้าใจในสิ่งที่เค้าพูด ผ่านการแสดงไมตรีจิตให้คู่เจรจาเริ่มไว้วางใจเรามากขึ้น จากนั้นเราก็จะมีอิทธิพลที่จะมีสิทธิเข้าถึงปัญหา และสามารถดำเนินการสื่อสารในลำดับต่อไปได้อย่างราบรื่น ซึ่งสุดท้ายเราก็จะหวังผลว่าคู่เจรจาจะปฏิบัติตามที่เราได้เสนอ

* ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ทันทกานต์ ดวงรัตน์

* Assistant Professor, Dr. Thanthakarn Duangratana

* รองอธิการบดีสายงานสื่อสารแบรนด์ มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต

* Vice President, Brand communication, Dhurakij Pundit University

* Email: thanthakarn@dpu.ac.th

ในหนังสือ Never Split The Difference แนะนำอีกว่าการจะประสบความสำเร็จในการเจรจาต่อรองอาจไม่เป็นไปตามคาดหวัง หลังจากทำทุกขั้นตอนแล้ว ถ้าเป็นอย่างนั้นให้กลับไปทบทวนว่าในแต่ละขั้นตอนเรามีจุดติดอะไรบ้าง บางครั้งเราอาจจะเร่งรีบรัดจนเกินไป ก็ต้องนำจุดติดนั้นมาพิจารณาปรับปรุง เพื่อให้การเจรจาเกิดประสิทธิภาพดีขึ้นในครั้งต่อไปที่จะทำการเจรจาต่อรอง

ดังนั้นหนังสือเล่มนี้ จึงเป็นหนังสือที่ผู้ทำงานในองค์กรต่างๆ จะนำมาปรับใช้เพื่อเจรจาต่อรองให้เกิดผลสัมฤทธิ์ในงานตามที่ตั้งหวังเอาไว้