



# 100 คำถามที่สำคัญที่สุดสำหรับการเจรจา ต่อรองทุกครั้ง

โดย Friedhelm Wachs ประธานสถาบันเจรจายุโรป

Thailändische Erstausgabe

Titel: 100 คำถามที่สำคัญที่สุดสำหรับการเจรจาต่อรองทุกครั้ง

© 2018 Friedhelm Wachs

Umschlag/Illustration: Friedhelm Wachs

Autor: Friedhelm Wachs

Die Originalausgabe erschien 2018 im

Verlag: Metropolis Medien Verlags GmbH, Leipzig

**ISBN: 978-3-7479-0127-4**

Das Werk, einschließlich seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages und des Autors unzulässig. Dies gilt insbesondere für die elektronische oder sonstige Vervielfältigung, Übersetzung, Verbreitung und öffentliche Zugänglichmachung.

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

วลีทั้งหมดในหนังสือเล่มนี้เป็นเพศที่เป็นกลาง

การเจรจาเกือบทั้งหมดได้รับการเตรียมตัวไม่ดี หนังสือเล่มนี้ไม่ได้บอกคุณว่าจะชนะการเจรจาอย่างไร แต่ถ้าคุณได้ทำความเข้าใจกับคำถามเหล่านี้อย่างรอบคอบแล้วคุณจะมีข้อได้เปรียบเหนือคู่แข่งของคุณ ใช้เวลาของคุณ เป็นข้อดีของคุณ

Friedhelm Wachs



ผม

4



คู่แข่งของฉัน

18



มูลค่าเพิ่ม

32



ผู้ตัดสินใจ

34



กลยุทธ์สุดท้ายของฉัน

37



ใครเป็นคู่แข่งของฉัน

39



ก่อนวันเจรจา

54

# ผม



4



ฉันต้องการทำอะไรกับการเจรจาต่อรองนี้?



ซึ่งจะเป็นผลที่ดีที่สุดที่เป็นไปได้สำหรับฉัน?

5



ค่าอะไรที่มีการเจรจาต่อรองนี้สำหรับฉันในเงิน?



ฉันมีเงินออมหรือค่าใช้จ่ายติดตามผลหรือไม่?

6

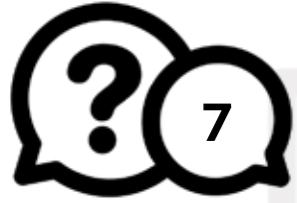


ซึ่งจะเป็นผลที่ดีที่สุดที่สองสำหรับฉัน?



ผลลัพธ์ใดที่ยอมรับไม่ได้?

7



ทำไมพวกเขาถึงไม่ยอมรับ?



ส่วนประกอบใดของผลลัพธ์ที่สำคัญที่สุดสำหรับฉัน

8



ฉันต้องบรรลุผลขององค์ประกอบใดบ้าง?

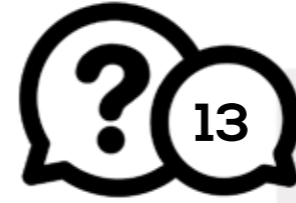


ฉันต้องการบรรลุผลขององค์ประกอบใดบ้าง?

9



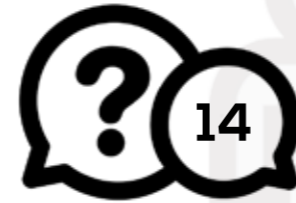
ฉันสามารถละทิ้งส่วนย่อยใดได้บ้าง?



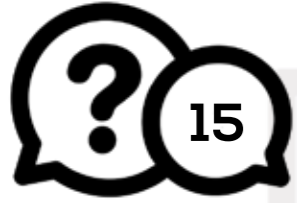
ข้อตกลงและเงื่อนไขใดที่มีความสำคัญกับฉันน้อยลง



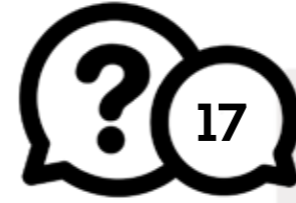
เนื้อหาและเงื่อนไขตามสัญญาใดที่สำคัญที่สุด



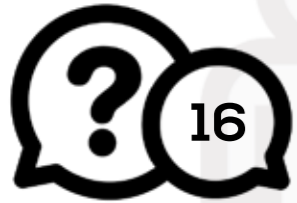
ฉันมีทางเลือกอะไรบ้างหากผลที่ต้องการไม่เป็นจริง?



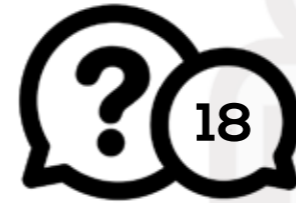
ฉันจะปรับปรุงทางเลือกเหล่านี้ได้อย่างไร?



ฉันสามารถรวมเนื้อหาการเจรจาต่อรองใหม่หรือเพิ่มอะไรได้บ้าง?



อะไรคือทางออกที่ดีกว่าที่จะทำได้กับคู่เจรจาอื่น ๆ ?



อะไรจะต้องแตกต่างกันไปในทางเลือกที่ดีที่สุดเพื่อให้ดีกว่าหรือเท่ากับผลการเจรจาที่ต้องการเดิมของฉัน?



อะไรที่เป็นอุปสรรคอย่างเป็นทางการฉัน  
ต้องกำจัดไปพร้อมกัน?



ค่าของทางเลือกนี้สำหรับฉันคืออะไร?



ฉันมีเงินออมหรือค่าใช้จ่ายติดตามผลหรือไม่?



หากมีส่วนเกี่ยวข้องกับด้านการเงินซึ่งเป็น  
จำนวนเงินสูงสุดและต่ำสุดที่สามารถยอมรับ  
ได้?





เงื่อนไขใดและเนื้อหาตามสัญญาสามารถ  
เปลี่ยนแปลงจำนวนนี้ได้และจำนวนเงินที่  
ยอมรับได้คือเท่าใด?



ข้อตกลงตามสัญญาที่ฉันไม่ชอบ?



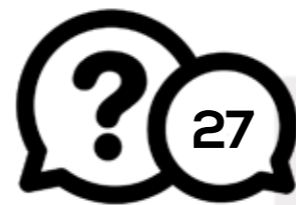
มีโอกาที่จะได้รับตำแหน่งที่ดีขึ้นโดยการ  
สิ้นสุดการเจรจาต่อรองหรือไม่?



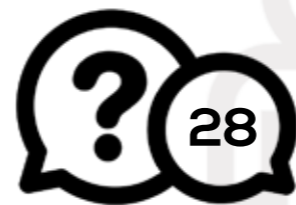
ประเด็นอะไรที่จะทำให้ฉันสามารถหยุดการ  
เจรจาได้ง่าย?

# คู่เจรจาของฉัน

18



คู่เจรจาของฉันหวังอะไรจากการเจรจาต่อ  
เรื่องนี้?



อะไรคือประโยชน์สำหรับคู่เจรจาของฉัน?

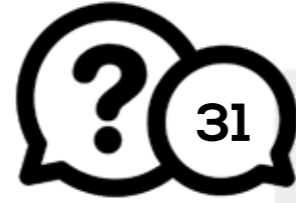
19



การเจรจาต่อรองทำกับคู่เจรจาของฉัน  
อย่างไร?



ความสำคัญของการเจรจาต่อรองและ  
ผลลัพธ์ในด้านอื่น ๆ ?



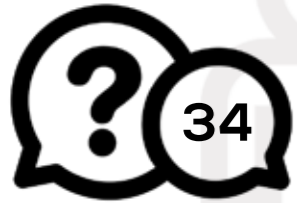
ส่วนประกอบใดจะมีผลดีที่สุดสำหรับคู่เจรจา  
ของฉัน?



อะไรคือผลที่ดีที่สุดอันดับที่สองสำหรับคู่  
เจรจาของฉัน?



ผลใดที่เขาไม่ยอมรับ

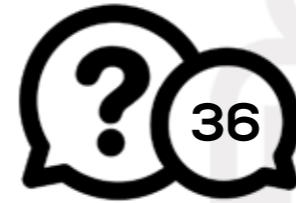


เหตุใดผลดังกล่าวจึงไม่เป็นที่ยอมรับของเขา?

22



ส่วนประกอบใดที่สำคัญที่สุดสำหรับเขา?



องค์ประกอบใดที่เขาต้องการเพื่อให้บรรลุ?

23



องค์ประกอบใดที่เขาต้องการจะบรรลุ?



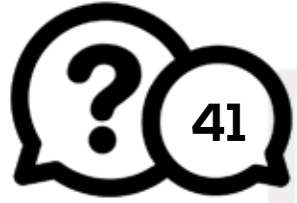
เขาสามารถทำอะไรได้บ้าง?



ข้อกำหนดและเนื้อหาตามสัญญาใดที่สำคัญที่สุดสำหรับเขา



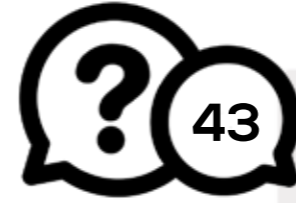
ข้อกำหนดและเนื้อหาตามสัญญาใดมีความสำคัญน้อยกว่าเขา



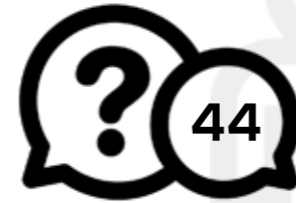
ทางด้านอื่น ๆ มีทางเลือกอื่นที่จะพูดคุยกับฉันอย่างไร?



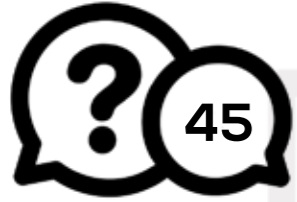
ทางเลือกที่ดีที่สุดสามข้อใดที่คู่เจรจาของฉันมีอยู่หากผลลัพธ์ที่ต้องการของเขาไม่เป็นจริง?



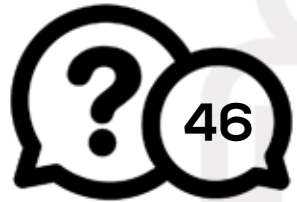
เราสามารถปรับปรุงทางเลือกเหล่านี้ได้อย่างไร?



ผลการเจรจาที่ดีขึ้นกับคู่เจรจาอื่น ๆ หรือไม่?



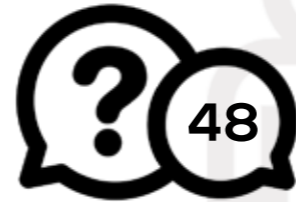
คู่เจรจาของฉันต้องการที่จะรวมหรือเพิ่ม  
เนื้อหาใหม่หรือไม่?



อะไรจะต้องแตกต่างกันเกี่ยวกับทางเลือกที่  
ดีที่สุดเพื่อให้ดีกว่าหรือเท่ากับผลการเจรจา  
ต่อรองเดิม?



เขาสามารถขจัดอุปสรรคได้อย่างไร?



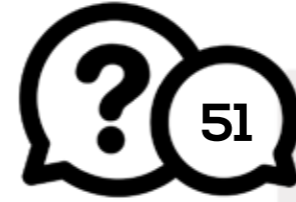
เงื่อนไขใดที่ต้องการอาจส่งผลดีต่อทาง  
เลือกที่ดีที่สุด?



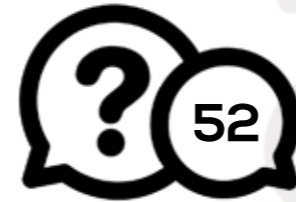
เขาต้องการให้มีค่าหรือความสนใจอื่นใดบ้าง?



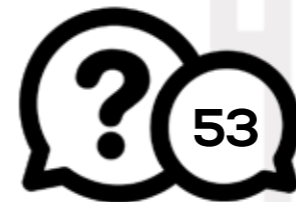
หากปัญหาทางการเงินมีส่วนเกี่ยวข้องซึ่งเป็นจำนวนเงินสูงสุดและต่ำสุดที่เขาสามารถยอมรับได้?



เงื่อนไขใดและเนื้อหาสัญญาสามารถเปลี่ยนแปลงจำนวนนี้ได้และขนาดรวมที่ยอมรับได้คือเท่าใด?



มีความเสี่ยงที่เขาอาจจะดีกว่าโดยการทำลายการเจรจา?



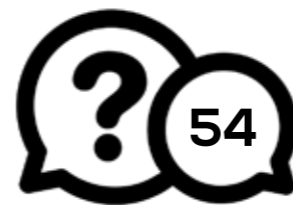
ประเด็นอะไรบ้างที่จะทำให้เขาสามารถยุติการเจรจาได้?



# มูลค่าเพิ่ม



32



ถ้าคุณต้องการคำนวณต้นทุนของการเจรจา  
ต่อรอง:

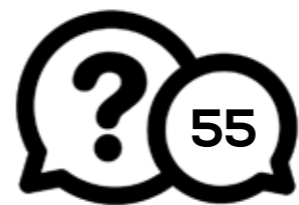
- การเตรียมการใช้เวลานานเท่าไร?
- การเจรจาใช้เวลานานเท่าไร?
- อัตรารายชั่วโมงของผู้ที่เกี่ยวข้องกับด้านของเรา  
คืออะไร?
- จะต้องพิจารณาค่าใช้จ่ายอื่นใดอีกบ้าง (การนำ  
เสนอการเดินทางทนายความ)

33

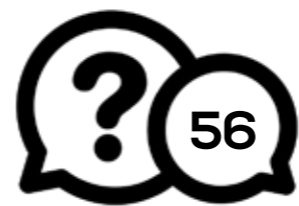
# ผู้ตัดสินใจ



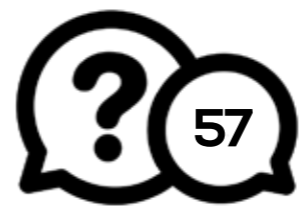
34



อะไรคือเสรีภาพในการเลือกและการอนุมัติ  
ของคุณเจรจาของฉันจริงๆ?



ฉันรู้จักผู้มีอำนาจตัดสินใจทั้งหมดหรือไม่?



ขอบเขตของการเจรจาต่อรองที่  
กำหนดโดยคณะกรรมการ (คณะ  
กรรมการคณะกรรมการการเจรจาต่อ  
รองคนอื่น) หรือไม่?

35



ความต้องการที่สำคัญที่สุดในการต่อรอง  
ครั้งนี้คืออะไร?

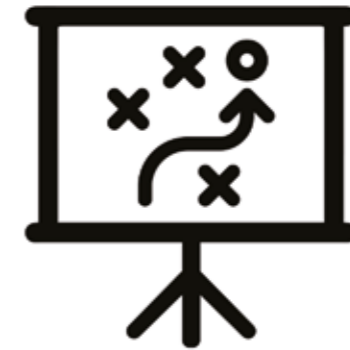


ในการเตรียมการเหล่านี้ข้อเสนอแรกของ  
ฉันเป็นอย่างไร?



36

# กลยุทธ์สุดท้าย ของฉัน



37



ข้อเสนอสุดท้ายของฉันคืออะไร?



ในพื้นที่ใดที่ผลประโยชน์ของคุณเจรจาของฉันคาบเกี่ยวกับผลประโยชน์ของฉัน?



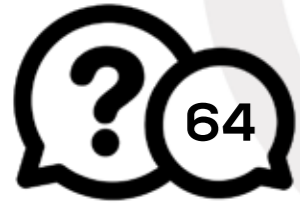
ฉันจะบอกเล่าเรื่องราวที่ฉันสามารถนำเสนอต่อคุณเจรจาของฉันด้วยผลที่ดีที่สุดโดยเฉพาะอย่างยิ่งน่าจดจำน่าชื่นชมและมีคุณค่า?

# ใครเป็นคู่แข่ง ของฉัน





ฉันเจรจากับบุคคลหรือ บริษัท หรือไม่?



บุคคลอื่นใดที่มีอิทธิพลต่อผลของการเจรจา  
ต่อรองนอกเหนือจากคู่เจรจาของฉัน?

40



คู่เจรจาของฉันทำงานอย่างไร?



เคยมีการติดต่อกับคู่เจรจาของฉันมาก่อน  
หรือไม่?

41



ฉันเคยพยายามที่จะเจรจากับเขาหรือไม่?



คู่เจรจาของฉันมีพฤติกรรมอย่างไร

42

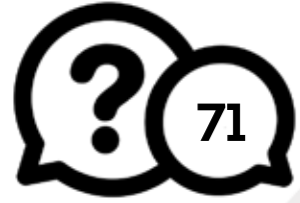


โครงสร้างภายในองค์กรและโครงสร้างการตัดสินใจที่ขับเคลื่อนโดยคู่เจรจาของฉันอย่างไร?

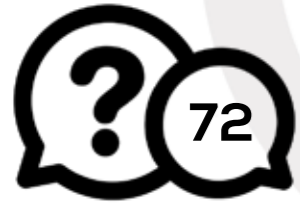


คู่เจรจาของฉันมีพฤติกรรมอย่างไร

43



เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจโดยทั่วไปที่คุณ  
เจอจากฉันต้องการจะทำคืออะไร?

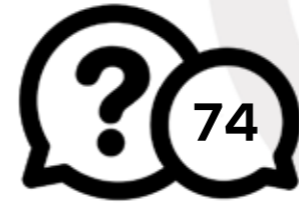


เป้าหมายที่เป็นรูปธรรมอะไรที่เขาตั้งไว้ในที่  
สาธารณะ?

44

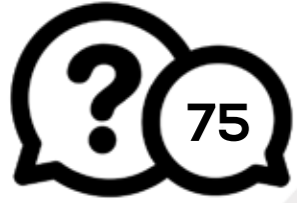


เขาต้องการบรรลุเป้าหมายเหล่านี้ได้อย่างไร?

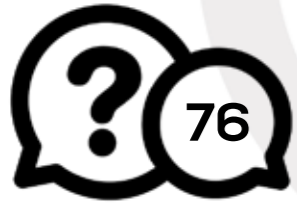


แรงจูงใจใดที่กระตุ้นให้คุณเจอจากฉัน?

45



หัวข้อใดที่คู่เจรจาของฉันสนใจเป็นพิเศษ

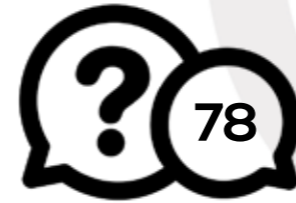


ฉันจะให้ประโยชน์แก่คู่เจรจาของฉันได้อย่างไร?

46



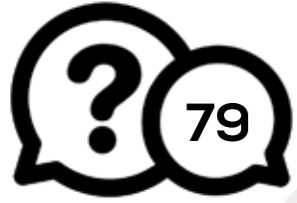
ผลประโยชน์นี้จะต้องมีลักษณะอย่างไรเพื่อให้คู่ค้าของฉันดูคุ้มค่า?



ฉันจะต้องนำเสนอผลประโยชน์นี้ให้เป็นประโยชน์อย่างไร?

47





మౌ చరౌచౌ పౌరటౌనరౌతౌ మనము  
 లౌంగౌపౌయౌలౌ ఏ పరౌతౌయౌక భౌష  
 ఉపయౌగౌంచౌలౌ?



కౌహలౌకౌదౌమౌకౌసౌకౌయౌ



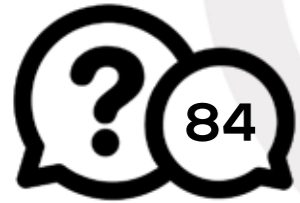
พฤตกรรมและกลยุทธการสนทนาใดที่  
 สามารถพบกับการถูกปฏิเสธ?



อะไรคือความเป็นจริงของคุณ์เจรจาของฉัน?



ประวัติศาสตร์ของ บริษัท หรือครอบครัว  
ของเขาทำอะไร?



อะไรคือเหตุการณ์ที่สำคัญที่สุดในช่วงห้าปี  
ที่ผ่านมา?

50



สิ่งที่อ้างอิงอยู่? (แก่นอาคาร บริษัท องค์กร  
บุคคล)



มีศักยภาพทางการเงินอะไร?

51



องค์การมีโครงสร้างอะไรบ้าง?



ภาพคู่เจรจาของฉันต้องการสร้างภาพใด?

52



การประชาสัมพันธ์แบบใดที่เขาใช้ใน  
ตลาด?



มีการจัดการไฟไหม้?



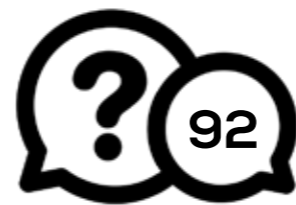
ในสภาพแวดล้อมใดที่คู่เจรจาของเราจัดตั้ง  
ขึ้น?

53

# ก่อนวัน เจรจา



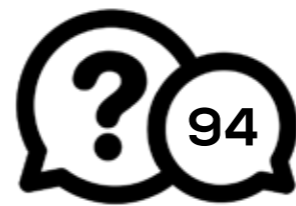
54



อาคารที่ออกแบบและสร้างขึ้นซึ่งการเจรจา  
เกิดขึ้นได้อย่างไร?



การเจรจาเกิดขึ้นที่ใด?



มีการจัดที่นั่งไว้หรือไม่?

55



เราจะเจรจากับคู่ค้าของเราอย่างไร?



ฉันจะป้องกันความดันเวลาได้อย่างไร?



ถ้าการเจรจาต่อรองใช้เวลานานขึ้น  
ฉันจะนอนที่ไหน?

56



ฉันมีเสื้อผ้าสำรองไว้กับฉันไหม



ฉันมีนัดอีกไหมแล้วฉันจะเลื่อนไปได้  
อย่างไร?




ฉันจะผ่อนคลายก่อนวันเจรจาได้อย่างไร?

57

คุณมีคำถามอะไรบ้างก่อนที่การเจรจาจะเริ่มขึ้น?

ตอบคำถามเหล่านี้.

และตอนนี้: ความสำเร็จในการเจรจาของคุณมาก

A portrait of Friedhelm Wachs, a middle-aged man with thinning grey hair, wearing glasses and a dark suit jacket over a white collared shirt. He is looking directly at the camera with a slight smile. The background is dark and out of focus.

Friedhelm Wachs เป็นหนึ่งในผู้เชี่ยวชาญด้านการเจรจาชั้นนำของโลกซึ่งเป็นพันธมิตรของ Lax-WachsSebenius และเป็นประธานของ European Negotiation Institute  
เขาเริ่มต้นอาชีพด้วยการเจรจาทางการเมืองในช่วงสงครามเย็นและกับจีน  
วันนี้เขาให้คำแนะนำแก่ บริษัท ต่างๆทั่วโลก  
รัฐบาลและฝ่ายต่างๆในการเจรจาที่ทำนาย  
ผู้เขียนที่ขายดีที่สุดได้รับรางวัลระดับนานาชาติ  
มากมายสำหรับผลงานของเขา

ISBN: 978-3-7479-0127-4