



บทแนะนำหนังสือ (Book Review) กลยุทธ์การเจรจาต่อรอง “Essentials of negotiation”

โดย ศิริวุฒิ รุ่งเรือง

สาขาวิชาการจัดการธุรกิจระหว่างประเทศสมัยใหม่
คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยหัวเฉียวเฉลิมพระเกียรติ

หนังสือกลยุทธ์การเจรจาต่อรอง “ Essentials of negotiation ” ที่ถูกเขียนโดย Roy J. Lewicki, Bruce Barry และ David M. Saunders และถูกนำมาเรียบเรียงโดย วิบูล จารวงศ์วัณิชย์ ได้รวบรวมกลยุทธ์และยุทธวิธีการเจรจาต่อรองซึ่งสามารถนำไปปรับใช้ได้ทั้งการเจรจาธุรกิจภายในประเทศและการเจรจาทางด้านธุรกิจระหว่างประเทศ ซึ่งในแต่ละภูมิภาคได้มีการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจเพื่อส่งเสริมนโยบายการค้าและการลงทุนของแต่ละประเทศเพื่อส่งเสริมการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจและทำให้เกิดการค้าเสรีเพิ่มมากขึ้น ดังนั้นหนังสือเล่มนี้จึงเหมาะสำหรับนักธุรกิจที่ต้องใช้ทักษะด้านการเจรจากับคู่ค้า รวมถึงนักเรียน นักศึกษาที่กำลังเริ่มต้นในการทำธุรกิจของตนเองและต้องใช้ทักษะด้านการเจรจาในการเจรจากับคู่ค้าและผู้ที่เกี่ยวข้องความรู้ทางด้านการเจรจาต่อรอง

หนังสือกลยุทธ์การเจรจาต่อรองเล่มนี้แบ่งเนื้อหาออกเป็น 12 บท โดยในแต่ละบทประกอบด้วยหัวข้อที่เกี่ยวข้องกับกลยุทธ์และยุทธวิธีการเจรจากับคู่ค้า ดังนี้ 1) ธรรมชาติของการเจรจา 2) กลยุทธ์และยุทธวิธีการเจรจาแบบแบ่งสันปันส่วน 3) กลยุทธ์และยุทธวิธีการเจรจาแบบบูรณาการ 4) การเจรจา : กลยุทธ์และการวางแผน 5) การรับรู้ การนึกคิดและอารมณ์ 6) การติดต่อสื่อสาร 7) การหาและการใช้อำนาจในการต่อรอง 8) จรรยาบรรณในการเจรจา 9) ความสัมพันธ์ในการเจรจา 10) การเจรจาแบบหลายฝ่ายและการเจรจาเป็นทีม 11) การเจรจาระหว่างประเทศและการเจรจาข้ามวัฒนธรรม 12) แนวทางปฏิบัติอันดีเยี่ยมในการเจรจา

หนังสือกลยุทธ์การเจรจาต่อรองมีเนื้อหาเกี่ยวกับ หลักแห่งการเจรจาขั้นพื้นฐาน กระบวนการย่อยเชิงจิตวิทยาพื้นฐาน การเจรจาต่อรองข้ามวัฒนธรรมและแนวทางการเจรจาที่ต้องทำตามจรรยาบรรณ ผู้อ่านจะได้รับรู้ถึงความสำคัญของการวางแผนก่อนเริ่มการเจรจาและได้รู้วิธีการที่จะทำ



คนสามารถกลับมาได้เปรียบในการเจรจาถ้าตนกำลังอยู่ในสถานการณ์การเจรจาที่กำลังเสียเปรียบ อีกทั้งสามารถนำมาปรับใช้ในการเจรจาโดยไม่เกิดความขัดแย้งทางด้านความแตกต่างทางวัฒนธรรมเมื่อต้องไปเจรจาในการทำธุรกิจระหว่างประเทศ และจะได้ทราบถึงวิธีการในการเจรจาที่ถูกต้องตามหลักจรรยาบรรณเพื่อเสริมสร้างความสัมพันธ์ที่ดีและภาพพจน์ของบริษัทซึ่งจะส่งผลต่อไปสำหรับการเจรจาในอนาคต



บรรณานุกรม

Lewicki , R.J., Barry,B., & Saunders,D.M. (2555). กลยุทธ์การเจรจาต่อรอง. แปลจาก Essential of Negotiation . 4th Edition. แปลโดย วิบูล จารุงศ์วิชย์ และ นิสิต มโนตั้งวรพันธุ์. กรุงเทพฯ: บริษัท ธินาเพรส จำกัด

