

บท
สัมภาษณ์

เจรจา ขึ้นเทพ ด้วยวาตะ ใน สามก๊ก

ศิลปะโฉมหน้าใจ เคลื่อนฟ้า โขกแผ่นดิน
สุดยอดศาสตร์ในสามก๊ก

เปี่ยมศักดิ์ คุณากรประทีป





เงรจาฐนเทพ ด้วยวาทะในสามก๊ก
เปี่ยมศักดิ์ คุณาภรประทีป
เลขมาตรฐานสากล ISBN : 978-616-301-355-2
พิมพ์ครั้งแรก 2557

โดยไม่ได้รับอนุญาตจากเจ้าของลิขสิทธิ์จะถือเป็นการฉ้อโกง
สงวนลิขสิทธิ์ตามกฎหมายด้วย © พ.ศ. 2557
ราคา 130 บาท

ดำเนินการจัดพิมพ์โดย : บ้านาน่าสำนักพิมพ์ ในเครือของ บริษัท อีปัส กรุ๊ป จำกัด
เลขที่ 59/280 ถนนรามคำแหง 11 แขวงลำโพงเตย
เขตหนองจอก กรุงเทพฯ 10530

บรรณาธิการบริหาร : ธรรพร วีระสุวิทย์
บรรณาธิการ : ธีรญาวัฒน์ คุณมเสถการ
พิสูจน์อักษร : วิน รศกา
ศิลปกรรม : ศิย์ วีระเนษฐ์
ผู้จัดการทั่วไป : พรรณิกา ครุโสภา
ฝ่ายการตลาด : อิศพล ชันดศ
พิมพ์ที่ : บริษัท S.K.S. INTERPRINT จำกัด

จัดจำหน่าย : บริษัท อีปัส กรุ๊ป จำกัด
โทรศัพท์ 02-729-3537
โทรสาร 02-729-3537 ต่อ 108
www.gypsygroup.net

ตัวอย่าง

เจราจันเทพ คัวยวาทะในสามก๊ก
เขียนศักดิ์ คุณากรประทีป
ราคา 130 บาท



คำนำสำนักพิมพ์

ROMANCE OF THE THREE KINGDOMS

การเจรจา “ลือขบปี” เพื่อให้อีกฝ่ายหนึ่งยอมปฏิบัติตามข้อเสนอของเรา เป็นยุทธวิธีหนึ่งในการพิชิตศัตรูในสามก๊กโดยไม่ต้องเปลือง**แรงรบ**หรือเปลืองงบประมาณในการทำสงคราม ทั้งยังเป็นหนึ่งในกระบวนการชนะโดยไม่ต้องรบของซุนวู เจ้าของวลีที่ว่า

“รู้เขารู้เรา รบร้อยครั้งชนะร้อยครั้ง”

หลักการเหล่านี้เป็นสิ่งสำคัญที่ทุกคนควรรู้ เพราะคุณเปี่ยมศักดิ์ คุณากรประทีป ซึ่งเป็นกูรูในสามก๊กคนหนึ่งในเมืองไทย ได้รวบรวมเทคนิคการเจรจาต่อรองในรูปแบบต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการหาแนวร่วม การเกลี้ยกล่อม การทำลายล้างศัตรู การทำให้คนอื่นแปรภักดิ์ ฯลฯ ล้วนแต่เป็นเรื่องที่น่าสนใจและสามารถนำมาปรับใช้ได้ในชีวิตเพื่อป้องกันสิ่งที่ไม่คาดคิด สำหรับคอสามก๊กแล้วหากพลาดผลงานเล่มนี้นับว่าน่าเสียดายมาก



คำนำ

ROMANCE OF THE THREE KINGDOMS

การพูดเป็นสิ่งสำคัญมาก เพราะเมื่อใดที่เราพูดได้และพูด
เป็นไปพร้อมๆ กัน ความสำเร็จย่อมจะบังเกิดขึ้นได้อย่างแน่นอน

“เจรจาชั้นเทพ ด้วยวาตะในสามก๊ก”

ที่อยู่ในมือของท่านก็คือหนังสือที่ผมได้รวบรวมเทคนิคการ
เจรจาต่อรองในรูปแบบต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการหาแนวร่วม การเกลี้ย
กล่อม การทำลายล้างศัตรู การทำให้คนอื่นแปรภักดี ฯลฯ เพื่อให้คุณ
ผู้อ่านได้ศึกษาและนำมาประยุกต์เพื่อปรับใช้ในชีวิตประจำวันให้เกิด
ประโยชน์สูงสุด

ท่านผู้อ่านหลายคนอาจจะสงสัยว่าสำนวนภาษาที่ใช้ในแต่ละ
บทเป็นภาษายุคไหนกันแน่ ซึ่งผมต้องเขียนทุกท่านเลยว่าถ้าเป็นไปได้
ผมไม่เอายากปรับถ้อยคำหรือสำนวนในวรรณกรรมเลย

ทว่าสำนวนและถ้อยคำบางประโยคอ่านยาก เนื่องจากภาษา
และสำนวนในวรรณกรรมสามก๊กคือภาษาที่ใช้เมื่อ 200 ปีก่อน ซึ่งเป็น

เรื่องยากที่จะให้ถูกใจนักอ่านยุคนี้ จึงจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องดัดแปลง
ประโยค ถ้อยคำ เพื่อให้สะดวกในการอ่านและทำความเข้าใจ โดยคง
ความหมายเดิมเอาไว้ให้ได้มากที่สุด สุดท้ายผมต้องขอขอบคุณทุก
แรงใจที่ทำให้หนังสือเล่มนี้ปรากฏสู่สายตาสาธารณชน

กราบเท้าคุณแม่จรรยาลักษณ์และคุณพ่อโกศล คุณากรประทีป
ผู้สร้างผมให้เป็นนักเขียน และบุคคลที่ต้องกราบขอบพระคุณอีกผู้หนึ่ง
ก็คือ เจ้าพระยาพระคลัง (หน) และคณะของท่านซึ่งเป็นผู้แปลสามก๊ก
ฉบับภาษาจีนให้กลายเป็นภาษาไทย สร้างสรรค์ความรู้อันประเสริฐ
ให้ดำรงอยู่ในสังคมไทยมากกว่า 200 ปี รวมไปถึงท่านหลอกว่านจง
ผู้จวนวรวงกรมเพชรน้ำหนึ่งจนงดงามเป็นประกายเจิดจรัสมาหลาย
ศตวรรษ และหากผลงานเล่มนี้มีข้อผิดพลาดประการใด ต้องขอภัย
ณ ที่นี้ด้วย

เบ็ยมศักดิ์ คุณากรประทีป

Aksara77@yahoo.com



สารบัญ

ตั้งโต๊ะจัดหนัก ตั้งลิโป้ร่วมทีมทรราชย์	9
โจโฉ เจรจານายทุน ตั้งกองทัพธรรมลัทธิตั้งโต๊ะ	17
ฮ้วนเสี้ยวเจรจากองซุนจ้าน สร้างสถานการณ์กดดันฮั่นฮก	23
ลิโป้อาสาเป็น “โซ่ข้อกลาง” เจรจาหย่าศึก ระหว่างเล่าปี่และฮ้วนสุด	31
เตียวเสี้ยว เปิดฉากเจรจา ให้กวนอูยอมเป็นพวกโจโฉ	41
ตันเต็งยูหันเซียม ทรยศฮ้วนสุด	53
เล่าปี่ฮ้วนเสี้ยว เปิดสงครามยุทธการกัวต้อ	63
เตียวเหยียนเกลี้ยกล่อมโจโฉ แต่งตั้งซุนกวนเป็นเจ้าเมือง	71
กาเซียงไล่ทูตฮ้วนเสี้ยว บีบเตียวสัวเข้าร่วมโจโฉ	77
ซงเม้งตั้งซุนกวนเป็นแนวร่วม เปิดฉากยุทธนาวีเซ็กเพ็ก	85
เล่าปี่ กล่อม เตียวสง เป็นไส้ศึกในแคว้น	95
ซุนเชียนติดสินบนเฮี้ยวสง เพื่อเรียกม้าเจียวกลับเมือง	109
ลิอิน ชี้ทางสว่าง ยุม้าเจียวให้แปรภักดิ์	119
โจโฉ ป่วนสัมพันธมิตร ทำลายมิตรภาพม้าเจียวและหันซุย	127
เล่าปี่มอบ 3 เมือง ให้ซุนกวนยกทัพลุยโจโฉ	137
เป่าสูนยินร่ำทูลกวนอู บีบคั้นให้บิฮองสวามีภักดิ์	145
กาเซียงเสนอโจโฉ ตั้งโจผีเป็นทายาททางการเมือง	153



DONG ZHUO

ตั้งโต๊ะจัดหนัก
ถึงลิโป้ร่วมทีมทรรราชย์

การเจรจาเพื่อซื้อ “คนเก่ง” ของฝ่ายตรงข้ามเป็นเรื่องปกติในสามก๊ก รูปแบบหนึ่งที่ย่างและสามารถนำไปใช้ได้ทันที นั่นก็คือการใช้ “ทรัพย์สินเงินทอง” เป็นเครื่องมือในการซื้อตัวคนเก่งมาอยู่กับฝ่ายของเรา

ลิโป้ ยอดขุนศึกอันดับ 1 ของแผ่นดิน ก็คือคนเก่งที่ตั้งโต๊ะหมายตาว่าจะต้องดึงมาเป็นพรรคพวกให้ได้ แต่จิตใจไม่รู้ว่าจะต้องทำอะไรดี ลิซก ซึ่งเป็นนายทหารคนสนิทของตั้งโต๊ะจึงอาสาไปเกลี้ยกล่อมลิโป้ โดยขอทรัพย์สินที่มีค่าไปเป็นจำนวนมากรวมไปถึงม้าเช็กเกอร์หรือม้ากระต่ายแดงของตั้งโต๊ะ

เจ้าเมืองซิวหลงจึงว่า “จะเสียอันใดเราก็ให้ได้แต่ม้าเช็กเกอร์นี้หัวแผ่นดินคงหาไม่ได้อีก” ลิซกจึงว่า “ท่านจะคิดการใหญ่โยจึงไปเสียตายแค่ม้าตัวเดียว อีกอย่างท่านเองก็ได้ข่มม้าตัวนี้แล้ว ถ้าได้ลิโป้เป็นพวก ท่านก็จะเป็นใหญ่ในแผ่นดิน”

ทันทีที่ลิลิขเดินทางมาถึงค่ายเตียงหงวนก็หลุดจากลิ้นกล่อมลิโป้ โดยเอาทรัพย์สินและม้าเช็กเฮอร์เข้าส่เพื่อให้ทรยศต่อเตียงหงวน “ท่านแม่ทัพลิโป้สบายดีหรือไม่ ท่านพ่อของท่านเป็นอย่างไบบ้าง” ลิลิขถามถึงพ่อของลิโป้ ทั้งที่รู้ว่าบิดาบ้งเกิดเกลียดชังของลิโป้นั้นตายไปนานแล้ว สร้างความสงสัยแก่ลิโป้เป็นอย่างยิ่ง

“เหตุไฉนท่านพี่ลิลิขจึงมาถามข้าเช่นนี้ ท่านก็รู้ว่าพ่อของข้าตายจากไปนานแล้ว” ลิโป้พาชื่อตอบตามความจริง เมื่อเห็นเช่นนั้นลิลิขจึงเปิดเกมส่รุกต่อไปว่า “น้องเราข้าหมายถึงท่านเตียงหงวน บิดาบุญธรรมของท่านดูแลท่านดีหรือไม่”

ลิโป้ หันซ้ายแลขวาแล้วจึงกล่าวความจริงตามภาษาคนโลก ว่า “อยู่กับเตียงหงวนก็ดีแต่ข้าก็เบื่อเต็มที เพราะชีวิตไม่ค่อยจะก้าวหน้าสักเท่าไร ที่อยู่กับเขาก็เพราะทนอยู่ถ้ามีลู่ทางที่ดีก็อาจจะไปอยู่ที่อื่น วานท่านพี่ช่วยแนะนำข้าสักหน่อย” ลิลิขเห็นว่ายอดขุนพลเปิดโอกาสทอดสะพานให้ถึงเพียงนี้จึงเสนอทางเลือกที่คนโลกมากอย่าง ลิโป้ยากปฏิเสธ

“ท่านตั้งโต๊ะนั้นไง ยอดคนของแผ่นดิน วันนี้ท่านเป็นใหญ่ในเมืองหลวง ท่านยกทัพเข้าเมืองก็เพื่อรักษาความสงบ ทั้งยังยอมอุกคนอื่นประณามว่าเลวทรามต่ำช้า แต่ท่านก็ใจกว้างไม่สนใจเสียงนกลเสียงกา เพราะท่านแม่ทัพให้ความสำคัญกับงานใหญ่เป็นหลัก ที่สำคัญท่านตั้งโต๊ะยังรักใคร่เอ็นดูในตัวน้องเราต้องการให้มาร่วมงานใหญ่ด้วย ถ้าการใหญ่สำเร็จลุล่วงจะปรบรางวัลให้อย่างงาม”

จากนั้นลียังมอบทรัพย์สินเงินทองจำนวนมากให้ลิไปพร้อม กับม้าเช็กเฮา ทำให้ลิไปวิ่งโลดใจเป็นที่สุด แต่ปากก็พร่ำออกมาว่า “จะให้เข้าไปอยู่กับท่านแม่ทัพตั้งได้อย่างไร เพราะเมื่อวันก่อนข้าได้ ยกทัพไปดล่่มกองทัพประจิมชะยับเย็น แม่ทัพตั้งยังต้องหนีตาย เพราะฝีมือข้า” พุดจบลิไปก็หันหน้าหนีด้วยความละอายใจ

“น้องเราอย่างกังวลใจ ท่านตั้งโตะใจกว้างกว่ามหาสมุทร ท่านไม่โกรธเจ้าหรอก ถ้าไม่เชื่อที่จะกาวันที่ให้เองแต่ต้องมีของกำนัล อย่างหนึ่งไปยื่นยันนะ”

“ท่านแม่ทัพตั้งต้องการสิ่งใด” ลียุมองหน้ายอดขุนทวนพลาง ขึ้นไปยังกระโถมของเต็งหงวน ลิไปเข้าใจในบัดดลทั้งยังพยักหน้า ยินดีทำตามข้อเสนออย่างไม่ละอายแก่ใจ

คำคินั้นยอดขุนทวนเดินไปหาพ่อบุญธรรมในกระโถมที่ปัก เต็งหงวนแม่ทัพเล่าผู้รักดีต่อราชวงศ์ฮั่น ถามลูกบุญธรรมด้วยน้ำ เสียงที่อ่อนโยนและแปลกใจที่ลิไปมาขอพบในยามวิกาล

“มีอะไรหรือเปล่าลูก” เต็งหงวนถามลิไปด้วยความอาทร โดย หารู้ไม่ว่าชายที่ตัวเองรักประจวบจรดในสายเลือดกำลังจะแทนคุณ ด้วยการทรมาน “ยอดคนอย่างข้าไม่มีพ่ออย่างเจ้า” สิ้นเสียงลิไปชีวิต ของเต็งหงวนก็อดม้วยลงได้คมกระบี่อย่างน่าอนาถ กลายเป็นบท เวียนหนึ่งของชวานากับจูเห่า

วิเคราะห์

อุปมาของลิซกผมมองว่าเป็นอุปมาที่สุดแสนจะธรรมดา ไม่
ต้องวางอุปมาอันใดให้ลึกซับซ้อน แต่ถ้าอีกฝ่ายไม่เล่นด้วยอุปมา
นี้ย่อมไม่อาจจะใช้การได้สำเร็จ

ฉะนั้นการวางกรอบในการเจรจาจึงเป็นเรื่องสำคัญมากในการ
ใช้อุปมาประเภทนี้ ซึ่งลิซกสามารถวางโครงในการสนทนาได้อย่าง
ยอดเยี่ยม สมเป็นลึอบบี้สตั๊ดจริง ๆ ถ้าตั้งข้อสังเกตบทสนทนาของ
ลิซกให้ดี จะพบว่าคำถามเริ่มต้นนั้นเป็นการหยั่งเชิง แม้ว่าเขาจะรู้ดี
ว่าลิโป้นั้นเป็นคนเช่นไรและต้องการอะไร แต่ต้องการคอนเฟิร์มความ
ชัดเจนก่อน ว่าคู่สนทนาของเขายังเป็นลิโป้ผู้โลกมากอยู่หรือไม่

ลิซก : “ท่านแม่ทัพลิโป้สบายดีหรือไม่ ท่านพ่อของท่านเป็น
อย่างไรบ้าง”

ลิโป้ : “เหตุไฉนท่านที่ลึยจึงมาถามข้าเช่นนี้ ท่านก็รู้ว่าพ่อ
ของข้าตายจากไปนานแล้ว”

ลึย : “น้องเราข้าหมายถึงท่านเติงหงวน บิดานุญธรรมของ
ท่าน คุณแลท่านดีหรือไม่”

ลิโป้ : “อยู่กับเติงหงวนก็ดีแต่ข้าก็เบื่อเต็มที เพราะชีวิตไม่
ค่อยจะก้าวหน้าสักเท่าไรที่อยู่กับเขาก็เพราะทนอยู่
ถ้ามีช่องทางที่ดีก็อาจจะไปอยู่ที่อื่นวานท่านที่ช่วยแนะนำ
ข้าสักหน่อย”

ท่านผู้อ่านเห็นไหมครับว่าไม่กี่ประโยคก็เปิดใจคนโลกได้สำเร็จ ที่สำคัญลิโป้ยังเปิดโอกาสทอดสะพานให้ลิซก นี่แหละคือความสามารถของนักลอบบี้ยิสต์

จากนั้นบทสนทนาชุดที่สองก็เริ่มขึ้นเมื่อลิโป้ทอด

“ท่านตั้งโต๊ะนั้นไง ยอดคนของแผ่นดิน วันนี้ท่านเป็นใหญ่ในเมืองหลวง ท่านยกทัพเข้าเมืองก็เพื่อรักษาความสงบ ทั้งยังยอมถูกคนอื่นประณามว่าเลวทรามต่ำช้า แต่ท่านก็ใจกว้างไม่สนใจเสียงนกลีเสียงกา เพราะท่านแม่ทัพให้ความสำคัญกับงานใหญ่เป็นหลัก ที่สำคัญท่านตั้งโต๊ะยังรักใคร่เอ็นดูในตัวน้องเราต้องการให้มาร่วมงานใหญ่ด้วย ถ้าการใหญ่สำเร็จลุล่วงจะบรรบารงวัลให้อย่างงาม”

ฟังดูขอยกจากลมปากลิซกยังไม่เท่ากับทรัพย์สินเงินทอง และม้าเช็กเกอร์ที่ตั้งโต๊ะฝากมาให้ ทำให้ลิโป้ยินดีเป็นที่สุดปากก็พร่ำออกมาว่า “จะให้ข้าเป็นอยู่กับท่านแม่ทัพตั้งได้อย่างไร” เป็นอันว่าการซื้อตัวของลิซกก็ประสบความสำเร็จอย่างงดงามตามที่คาด เพราะขณะนี้ลิโป้ยินดีเป็นอย่างยิ่งที่จะเข้ามาเป็นสมัครพรรคพวก

ลิซกเห็นว่าประสบความสำเร็จแล้วจึงวางแผน “ได้คืบเอาศอก” โดยกล่าวว่า “น้องเราอย่างกังวลใจ ท่านตั้งโต๊ะใจกว้างกว่ามหาสมุทร ท่านไมโกรธเจ้าหรือก ถ้าไม่เชื่อที่จะกาวันที่ให้เองแต่ต้องมีของกำนัลอย่างหนึ่งไปยื่นยันนะ”

ลิโป้จึงถามว่า “ท่านแม่ทัพตั้งต้องการสิ่งใด” ลิยมองหน้ายอดขุนพลางขึ้นนี้ไปยังกระโถมของเต็งหงวน ลิโป้เข้าใจในบัดดล ทั้งยังพยักหน้ายินดีทำตามข้อเสนอของลิซก ด้วยการเข้าไปสังหารเต็งหงวนพร้อมทั้งพาไพร่พลในสังกัดของตนเองไปหาตั้งโต๊ะ

หากจัดอันดับความสามารถด้านการเป็นลือบบียิสต์ของลิซกแล้ว นับว่ายอดเยี่ยมมาก เพราะวัตถุประสงค์ในการเจรจาครั้งนี้ก็เพื่อ “ซื้อ” ตัวลิโป้ แต่ลิซกสามารถทำได้เกินเป้า เพราะสามารถกำจัดศัตรูของเจ้านายทั้งยังได้ไพร่พลในสังกัดของลิโป้ไปร่วมงานใหญ่ด้วย

ตัวอย่าง



CAO CAO

โจโฉเจรจนาายทุน
ตั้งกองทัพธรรมล้มตั้งโต๊ะ

การเจรจา เพื่อหาทุนทรัพย์หรือเจรจาเพื่อที่จะนำเงินของ
คนอื่นมาสร้างประโยชน์ให้กับตัวเรา โดยที่อีกฝ่ายแทบไม่ได้ผล
ประโยชน์จากการลงทุนนับเป็นเรื่องที่ยาก

แต่ใครเลยจะรู้ว่า “โจโฉ” สามารถทำได้ จนสามารถจัดตั้ง
กองทัพ 18 หัวเมืองโค่นล้มรัฐบาลทรราชย์ตั้งโต๊ะ

สถานการณ์นี้เกิดขึ้นภายหลังจากโจโฉลอบสังหารตั้งโต๊ะ
ล้มเหลว จึงต้องหนีอาญาแผ่นดินกลับไปหาโจโกผู้เป็นบิดาที่เมือง
ตันลิว

โจโฉเล่าเรื่องราวทุกอย่างให้โจโกฟัง พร้อมทั้งปรึกษาเรื่อง
ทุนทรัพย์ในการก่อร่างสร้างกองทัพโค่นทรราชย์ โจโกเห็นความรัก
ชาติและหัวใจของลูกชายจึงเห็นด้วยกับสิ่งที่โจโฉจะทำการใหญ่
ทว่าติดขัดด้วยทรัพย์สินที่มีอยู่น้อยจะทำการใหญ่ไม่สำเร็จ จึง
แนะนำโจโฉให้ไปหามหาเศรษฐีผู้หนึ่งชื่อว่า “อู๋หยง” ซึ่งเป็นมหา
เศรษฐีที่มีใจรักชาติและจงรักภักดีต่อราชวงศ์ฮั่น

ใจโงกล่าว่า “การทั้งนี้ต้องขอพึ่งบารมีท่านพ่อ กุณณาเชฎฐอุยทองมากินโต๊ะที่บ้านเราจะดีกว่า” ว่าแล้วใจโงกัจัดโต๊ะเลี้ยงอุยทอง

เมื่ออุยทองมาถึง ใจโงแสดงคารวะตามประสาผู้น้อยเคารพผู้ใหญ่ แล้วกล่าวว่า

“ทุกวันนี้ตั้งโต๊ะทำหยาบช้าต่อฮ่องเต้ ต่อราชสำนัก ตลอดจนขุนนางแลราษฎรทั้งปวง เราจึงลงมือลอบสังหารมันแต่การจวนตัวจึงทำไม่สำเร็จ มาบัดนี้เราคิดจะทำการใหญ่ ซ่องสูมผู้คนแล้วยกทัพเข้ากวาดล้างตั้งโต๊ะ คินพระราชอำนาจให้กับองค์จักรพรรดิแต่กำลังทรัพย์ก็น้อยนัก ท่านอุยทองเป็นผู้มีใจสัจย์ซื้อต่อแผ่นดินและภักดีต่อองค์ฮ่องเต้ยอมไม่หนีตาย เราจึงมาขอทุนรอนจากท่านเพื่อซื้อม้าและอาวุธ เพื่อกำจัดศัตรูราชสมบัติ”

อุยทองได้ฟังดังนั้นจึงตอบไปว่า “ตั้งแต่รู้ข่าวว่าบ้านเมืองเป็นจลาจล ตั้งโต๊ะเป็นภัยต่อราชบัลลังก์ เราก็คิดอ่านจะทำการใหญ่ แต่ก็ไม่มีใครเป็นหลักให้ยึดได้ ซึ่งการที่ท่านคิดอ่านนั้นเรายินดีด้วยทรัพย์ของเราที่จะมอบให้ท่านเป็นทุนรอนในการคิดการใหญ่”

พ่อลูกตระกูลใจได้ฟังเช่นนั้นก็รับขอบคุณอุยทอง พร้อมร่วมกินโต๊ะและหารือรายละเอียดในการจัดตั้งกองกำลังโค่นล้มตั้งโต๊ะ

วิเคราะห์

กรอบการเจรจาครั้งนี้ถือว่าชัดเจน รัดกุม และตรงประเด็น

ใจโจเจรจากับอุยหองโดยยึดประโยชน์ของชาติและราชบัลลังก์เป็นหลัก ไม่ใช่การเจรจาว่าใจโจจะได้อะไร หรือถ้าอุยหองยอมเป็นผู้ออกทุนในครั้งนี้จะได้รับประโยชน์อะไร

การเจรจาในรูปแบบนี้เน้นในเรื่องของอุดมการณ์ทางการเมืองเป็นหลักใหญ่ เพราะข้อมูลที่ใจโจได้รับจากใจโก๋ คือ อุยหองเป็นมหาเศรษฐีที่มีใจรักชาติและจงรักภักดีต่อราชวงศ์อื่น ทำให้ใจโจสามารถกำหนดหัวข้อในการสนทนาได้อย่างลงตัว การเจรจาจึงเป็นได้อย่างตรงประเด็นและชัดเจน

กลยุทธ์ในการเจรจาของใจโจแบ่งออกเป็น 3 กลยุทธ์

1. การสร้างความรู้สึกเป็นพวกเดียวกันกับอุยหอง คือต่อต้านตั้งโต๊ะ ฟันฟูราชวงศ์อื่น
2. แสดงให้เห็นว่าใจโจเป็นคนพูดจริงทำจริง เพราะใจโจลงมือลอบสังหารตั้งโต๊ะแต่ทำไม่สำเร็จ
3. ชักชวนให้มาร่วมกันคิดการใหญ่เพื่อบ้านเมือง

วิธีการของใจโจสอดคล้องกับ “ทฤษฎีการจูงใจของมอนโร” (Monroe's motivated sequence) ของอลัน มอนโร ศาสตราจารย์ด้านจิตวิทยาแห่ง Purdue University ซึ่งเรียงลำดับไว้ 5 ขั้นตอนคือ

1. **สร้างความสนใจ** ซึ่งใจโง่สามารถสร้างความสนใจให้กับอุยหองได้มาก เนื่องจากเขาคือบุคคลที่อุยหองกำลังมองหา เพื่อมาตอบใจത്യอุตมการณ์ทางการเมืองของตนเองในการกอบกู้ราชวงศ์อื่น

2. **สร้างความต้องการ** คือกระบวนการสร้างความต้องการ โดยผ่านการอธิบายหรือระบุให้เห็นถึงปัญหา ซึ่งใจโง่สามารถชี้ให้อุยหองเห็นถึงตั้งโต๊ะซึ่งเป็นภัยต่อบ้านเมือง

3. **การสนองความต้องการ** คือกระบวนการที่ทำให้เกิดความ เป็นรูปธรรมขึ้น นั่นคือการก่อร่างสร้างกองทัพแต่ติดขัดด้วยทุนทรัพย์ ทำให้ไม่สามารถสร้างความต้องการให้เป็นจริงได้

4. **สร้างมโนภาพ** เมื่อใจโง่ได้เปิดใจพูดความจริงเขาจึงขายฝันในเรื่องการจัดตั้งกองทัพธรรม (ช่องสุ่มโพธิ์พล) เพื่อให้อุยหอง คล้อยตาม

5. **ลงมือปฏิบัติ** คือกระบวนการสุดท้ายที่ใจโง่จะดำเนินการทันทีที่อุยหองให้ความร่วมมือ ซึ่งกระบวนการสุดท้ายคือ กระบวนการสำคัญที่ทำให้อุยหองมั่นใจในใจโง่ เพราะใจโง่ผู้นี้เป็นคนพูดจริงทำจริง ถึงขนาดกล้าลอบสังหารตั้งโต๊ะ

รูปแบบการเจรจาที่แสนสั้น กระชับ รัดกุม เช่นนี้ ในชีวิตอาจจะเป็นเรื่องยากที่จะทำสำเร็จ แต่หากคุณนำแนวทางหรือแก่นของแนวคิดในการเจรจาแบบนี้มาปรับใช้ให้เหมาะสมกับสถานการณ์ ผมมั่นใจว่าความสำเร็จไม่ไกลเกินเอื้อม

เก่งแค่ไหน แต่พูดไม่เป็น
ข้อมยากจะสำเร็จ
หากอยากสำเร็จ
ต้องฝึกเจรจาขั้นเทพ
ด้วยกลยุทธ์สามก๊ก

ISBN 978-616-301-355-2



9 786163 013552

ราคา 130 บาท