

คนฉลาด เจรจาเป็น

พูดอย่างไรให้ชนะ!?

LAWYER'S GUIDE TO THE ART
OF DEFENSE AND ARGUMENT

สุดยอดหนังสือ ขายดีกว่า **400,000** เล่มในญี่ปุ่น

HIROTSUGU KIYAMA

ศาสตราจารย์คณะนิติศาสตร์
นายมืออาชีพและนักเขียนชื่อดัง
แปลโดย กวีฐพงษ์ ไชยวาณิชยผล





คนฉลาด เจรจาเป็น SE-ED

เขียนโดย HIROTSUGU KIYAMA *Information starts here*

แปลโดย ญัฐพงษ์ ไชยวานิชย์พล

Change⁺

ค้นหาหนังสือที่ต้องการ (รวม e-book และสินค้าที่น่าสนใจ) ได้เร็ว ทันใจ

★ บน PC และ Notebook ที่ www.se-ed.com

★ สำหรับ Smartphone และ Tablet ทุกยี่ห้อ ที่ <http://m.se-ed.com>

(ผ่าน browser เข้าอินเทอร์เน็ตแล้วทำ Bookmark บนจอ Home จะใช้งานได้เหมือน App ทุกประการ)
หรือติดตั้ง SE-ED Application ได้จาก Play Store บน Android หรือจาก App Store บน iOS

กรณีที่ต้องการซื้อจำนวนมาก เพื่อใช้สอน ฝึกอบรม ส่งเสริมการขาย หรือเป็นของขวัญพิเศษ กรุณาติดต่อสอบถามราคาพิเศษได้ที่ แผนกการตลาดพิเศษ บริษัท ซีเอ็ดดูเคชั่น จำกัด (มหาชน) โทร. 0-2826-8222 หรือ โทรสาร 0-2826-8356-9

คนฉลาด เจรจาเป็น

เขียนโดย Hirotsugu Kiyama แปลโดย ณัฐพงศ์ ไชยวานิชย์ผล

ราคา 169 บาท

Change⁺ สำนักพิมพ์ เซนจ์พัลส์

สงวนลิขสิทธิ์ตามกฎหมาย โดย บริษัท ซีเอ็ดดูเคชั่น จำกัด (มหาชน)
ห้ามคัดลอก ลอกเลียน ดัดแปลง ทำซ้ำ จัดพิมพ์เนื้อหาและภาพประกอบ หรือกระทำการอื่นใด โดยวิธีการใดๆ ในรูปแบบใด ไม่ว่าส่วนหนึ่งส่วนใดของหนังสือเล่มนี้ เพื่อเผยแพร่ในสื่อทุกประเภท หรือเพื่อวัตถุประสงค์ใดๆ นอกจากได้รับอนุญาต

“図解 弁護士だけが知っている 反論の技術 反論されない技術 ハンディ版”

ZUKAI BENGOSHI DAKE GA SHITTE IRU HANRON SURU GIYUTSU

HANRON SARENAI GIJYUTSU HANDY BAN

Copyright © 2017-2018 by Hirotsugu Kiyama

Original Japanese edition published by Discover 21, Inc., Tokyo, Japan

Thai translation copyright © 2022 SE-EDUCATION PUBLIC COMPANY LIMITED

Thai edition published by arrangement with Discover 21, Inc.

All rights reserved.

1 1 2 - 8 0 0 - 1 6 1
2 5 6 6 3 2 1 0 9 8 7 6 5

ISBN (e-book) 978-616-08-4653-5

จัดจำหน่ายโดย



บริษัท ซีเอ็ดดูเคชั่น จำกัด (มหาชน)
SE-EDUCATION PUBLIC COMPANY LIMITED

เลขที่ 1858/87-90 ถนนเทพรัตน แขวงบางนาใต้ เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260

สายงานการผลิต โทร. 0-2826-8333 โทรสาร 0-2826-8589

หากมีคำแนะนำติชม ติดต่อได้ที่ comment@se-ed.com

ค้นหาหนังสือที่ต้องการ ได้เร็ว ทันใจ ที่ www.se-ed.com

บทนำ

สำหรับคนที่คิดว่าตัวเองพูดไม่ค่อยเก่ง และไม่สามารถตอบกลับคนอื่นแบบคมๆ ได้

ผมเป็นทนายครับ (รับหน้าที่เป็นศาสตราจารย์มหาวิทยาลัยมาตั้งแต่ปี 2015) และด้วยตัวงาน ทำให้ผมมีโอกาสพูดคุยได้ตอบกับผู้คนมากมาย จึงได้นำประสบการณ์ดังกล่าวมาเขียนเป็นหนังสือเล่มนี้ครับ เพื่อเป็น **“ทฤษฎีแนวทางในการโต้ตอบ”** สำหรับคนที่ไม่สามารถโต้กลับผู้อื่นได้แบบเฉียบคม ทั้งที่จริง ๆ แล้ว **อยากจะโต้กลับมาก ๆ**

โดยปกติแล้ว เวลาต้องเจอจา ผมจะใช้ประเด็นต่าง ๆ ในหนังสือเล่มนี้ และผมได้เลือกแนวทางที่คุณน่าจะนำไปใช้ได้ทันทีมารวมไว้ให้แล้ว ยิ่งไปกว่านั้น ยังใส่ตัวอย่างบทสนทนาเชิงธุรกิจในชีวิตประจำวันเข้าไปด้วย เพราะคิดว่า ถ้ามีตัวอย่างที่เป็นรูปธรรมจะทำให้เข้าใจได้ง่ายขึ้น

คุณไม่จำเป็นต้องใช้ทุกเทคนิคนะครับ ถ้าคุณเจอตัวอย่างที่คิดว่าน่าจะ **ใช้ได้** ก็ลองหัดนำไปใช้ดูตั้งแต่วันพรุ่งนี้เลย **ถ้าใช้แล้วรู้สึกว่าตัวเองเติบโตและพัฒนาขึ้น** ผมในฐานะผู้เขียนก็คิดว่า คงไม่มีอะไรน่าดีใจไปกว่านี้แล้วละครับ

ผมคิดว่าการสนทนาโต้ตอบกันในช่วงแรกนั้น ปัญหาอยู่ที่ความกล้าครับ ต่อให้อ่านหนังสือเล่มนี้และเรียนรู้แนวทางการโต้ตอบมามากแค่ไหน แต่พอเอาเข้าจริง เมื่อมีโอกาสแล้วคุณทำโอกาสนั้นหลุดลอยไป ก็ไม่มีประโยชน์

ผมเองพอเข้าใจครับ เพราะจากประสบการณ์ตรงของผม บางทีคนที่ไม่สามารถโต้ตอบคนอื่นได้นั้นเป็นเพราะยังรวบรวมความกล้าออกมาได้ไม่มากพอ จึงเลือกที่จะเงียบ **ซึ่งผมแนะนำว่าในตอนแรก คุณจำเป็นต้องใช้ความกล้าแล้วพูดออกไปเลยครับ**

เมื่อคุ้นเคยดีแล้ว คุณก็จะสามารถโต้ตอบผู้อื่นได้อย่างราบรื่น ราวกับใช้เพียงสัญชาตญาณเท่านั้น

คนที่ไม่สามารถโต้ตอบผู้อื่นได้ บางทีอาจเป็นเพราะเขาคิดว่าการตอบกลับ เช่นนั้นคือการชวนคู่สนทนาทะเลาะก็เป็นได้ และถ้าคิดแบบนี้แล้ว คนรักสงบ (ไม่ชอบทะเลาะวิวาท) ก็คงไม่สามารถรวบรวมความกล้าที่จะโต้ตอบได้แน่

แต่ความจริงแล้ว นี่ก็เป็นแค่การเตะบอลรับ-ส่งไปมาเท่านั้นครับ ด้วยเหตุนี้ ทำให้เราต้องหาทางส่งบอลกลับไปให้คู่สนทนาด้วยวิธีใดวิธีหนึ่ง เรียนรู้เทคนิคนั้น แล้วนำไปปฏิบัติจริงเรื่อย ๆ ถ้าคิดแบบนี้ คุณคงรู้สึกผ่อนคลายลงเยอะเลยใช่ไหมครับ

สิ่งแรกที่ผมอยากจะบอกคุณก็คือ เวลาใช้เทคนิคการโต้ตอบในหนังสือเล่มนี้ ให้คิดเสียว่าเป็นแค่การเตะบอลรับ-ส่งไปมาเท่านั้น นี่เป็นเพียงคำแนะนำเล็ก ๆ น้อย ๆ ก่อนเริ่มอ่านครับ

SE-ED
inspiration starts here

สารบัญ

บทนำ.....	3
-----------	---

PART 1 ว่าด้วย “เทคนิคการโต้ตอบ”

CHAPTER 1 หลบจากสถานการณ์นั้นด้วยकार “ตั้งคำถามสวนกลับ!”

- เทคนิคที่ 1 ถามว่า จริง ๆ แล้วมันคืออะไร.....	12
- เทคนิคที่ 2 ให้เขียนแผนภาพ.....	15
- เทคนิคที่ 3 ถามถึงคำจำกัดความของคำศัพท์.....	18
- เทคนิคที่ 4 ถามหาจำนวนตัวอย่างที่ประสบความสำเร็จ.....	22
- เทคนิคที่ 5 ถามอะไรก็ได้ให้เยอะไว้ก่อน.....	25
- เทคนิคที่ 6 ให้อธิบายอีกครั้ง.....	28

CHAPTER 2 เบี่ยงประเด็นสนทนาให้เข้าทางเรา!

- เทคนิคที่ 1 เรียบเรียงประเด็นปัญหา.....	33
- เทคนิคที่ 2 เปลี่ยนเรื่องที่คุยเป็นเรื่องอื่น.....	36
- เทคนิคที่ 3 แตะเรื่องที่คู่สนทนาเลี้ยง.....	39
- เทคนิคที่ 4 ตั้งประเด็นปัญหาที่ตนเองได้เปรียบ.....	42
- เทคนิคที่ 5 ชมแต่ความกระตือรือร้นของคู่สนทนา.....	45
- เทคนิคที่ 6 ชี้ให้เห็นถึงปัญหาตามความจริง.....	48

CHAPTER 3 เลิกตอบ!

- เทคนิคที่ 1 ปล่อยให้ผ่านความเห็นที่ใช้อารมณ์นำ.....	54
- เทคนิคที่ 2 เลือกที่จะไม่ได้แย้งและพยายามเงียบไว้.....	57
- เทคนิคที่ 3 ทำเป็นไม่สนใจโดยวางสถานะเหนือกว่า.....	60
- เทคนิคที่ 4 ไม่ตอบโดยอ้างว่าเป็นความลับ.....	63

- เทคนิคที่ 5 อ้างเหตุผลเพื่อถ่วงเวลาในการตอบ66
- เทคนิคที่ 6 ไม่ตอบ ณ ตอนนั้น แต่เลื่อนไปตอบทีหลัง.....70

CHAPTER 4 ทะลวงไปที่ช่องโหว่ของคุณสนทนา!

- เทคนิคที่ 1 เห็นด้วยในองค์รวม
แต่ชี้ว่าประเด็นย่อยเป็นปัญหา75
- เทคนิคที่ 2 หาจุดที่ขัดแย้งและชี้ไปที่จุดนั้น78
- เทคนิคที่ 3 ชี้จุดที่ข้อมูลผิด81
- เทคนิคที่ 4 ชี้ไปที่ข้อผิดพลาดง่าย ๆ84
- เทคนิคที่ 5 ยกตัวอย่างกรณีที่ล้มเหลว88
- เทคนิคที่ 6 เผยจุดอ่อนของคุณสนทนา.....91

PART 2 ว่าด้วย “เทคนิคการทำให้ไม่ถูกแย่ง”

CHAPTER 1 ทำให้คิดว่า “เป็นเหตุเป็นผล”

- เทคนิคที่ 1 ชี้แจงเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นจริงเป็นลำดับ100
- เทคนิคที่ 2 พูดโดยยึดหลักการใช้ **inspiration starts here**
“ข้อเท็จจริงที่ได้รับการยอมรับ” 103
- เทคนิคที่ 3 ยื่นข้อเสนอหลังจากพูดคุย 106
- เทคนิคที่ 4 พูดทวนคำสำคัญ 109
- เทคนิคที่ 5 พูดทวนเรื่องที่มีความสอดคล้องกัน 112
- เทคนิคที่ 6 ใช้คำศัพท์เฉพาะทางยาก ๆ 115
- เทคนิคที่ 7 เล็งเป้าไปที่บุคคลสำคัญในการสนทนา 118

CHAPTER 2 โน้มนำใจด้วยหลักฐาน

- เทคนิคที่ 1 แสดงหลักฐานที่เป็นกลาง 123
- เทคนิคที่ 2 แสดงตัวเลขที่แม่นยำ 126
- เทคนิคที่ 3 แสดงข้อมูลสถิติ 129
- เทคนิคที่ 4 การยกตัวอย่าง 133

- เทคนิคที่ 5 อ้างถึงผู้ที่น่าเชื่อถือ..... 136
- เทคนิคที่ 6 นำเสนอตัวอย่างที่ประสบความสำเร็จ 139

ภาคผนวก แบบทดสอบเพื่อการ “โต้ตอบ” โดย “ไม่ถูกโต้แย้ง”

- แบบทดสอบที่ 1 การรับมือกับการเสนอขายสินค้าที่ไม่รู้จัก 144
- แบบทดสอบที่ 2 การแย้งการนำเสนอโครงการใหม่ 147
- แบบทดสอบที่ 3 การจัดการการร้องเรียนที่ใช้อารมณ์ 150
- แบบทดสอบที่ 4 การขจัดอ่อนของความเห็นที่คลุมเครือ 153
- แบบทดสอบที่ 5 การโน้มน้าวใจหัวหน้าให้ย้าย
พนักงานบริษัทที่ก่อปัญหา 156

ประวัติผู้เขียน 159



SE-ED

inspiration starts here

SE-ED

inspiration starts here

“

ว่าด้วย
“เทคนิคการ
โต้ตอบ”

เมื่อคุณเสนอแนวคิดแล้วมีคนสวนขึ้นมาว่า “ตรงจุดนี้คืออะไร
หรือ” หรือระหว่างประชุมมีคนถามว่า “คุณคิดอย่างไร”

แต่คุณก็ตอบไม่ได้ด้วยสิ จะทำอย่างไรดี... คุณเคยเจอสถานการณ์
แบบนี้ไหมครับ

ในบทสนทนาและสถานการณ์ที่หลากหลาย คุณอาจไม่สามารถ
ตอบกลับได้ดีเท่าที่ควร จนรู้สึกหงุดหงิดได้

สำหรับเวลาแบบนี้ ผมมีวิธีตอบกลับที่ดีอยู่นะครับ ขอเพียงแค่
รู้วิธีการเท่านั้น เรื่องนี้ก็จะไม่ยากอีกต่อไป เพราะนำไปใช้ได้ทันที
เลยครับ

ประเด็นหลักนั้นง่ายมากครับ

1 ให้คุณตั้งคำถามกลับไป

→ หลบจากสถานการณ์นั้นด้วยการ “ตั้งคำถามสวนกลับ!”

2 หาวิธีเปลี่ยนหัวข้อสนทนาแบบเนียน ๆ

→ เบี่ยงประเด็นสนทนาให้เข้าทางเรา!

3 ไม่ตอบอะไรชัดเจน

→ เลิกตอบ!

4 ชี้ประเด็นที่ผิดเพี้ยนของคู่สนทนา

→ ทะลวงไปที่ช่องโหว่ของคู่สนทนา!

มาเริ่มกันเลยดีกว่าครับ

CHAPTER 1

หลบจากสถานการณ์นี้ด้วย

“ตั้งคำถาม
ส่วนกลับ!”

inspiration starts here



1

เทคนิค

ถามว่า จริง ๆ แล้วมันคืออะไร

จริงๆ แล้วมันคืออะไรหรือครับ
จริงๆ แล้ว XX คืออะไรครับ



เวลาอยากจะตอบกลับคู่สนทนา ก็มีคำถามที่ใช้ได้ในทุกสถานการณ์อยู่นั้นคือ “คำถามของมือใหม่” ครับ

“คืออะไรหรือครับ”

“หมายความว่าอย่างไรหรือครับ”

“จริงๆ แล้ว XX คืออะไรครับ”

SE-ED
inspiration starts here

รุ่นพี่ : เป็น Compliance จริง ๆ ลินะ ทั้งบริษัท A และบริษัท B ก็โดนกันหมดเลย

คุณ : ครับ... จริงด้วยนะครับ (ว่าแต่ Compliance คืออะไรกันนะ...)

นอกจากเราจะไม่รู้เรื่องแล้ว ยังชวนให้หงุดหงิดอีกด้วย เพราะเหมือนจะเข้าใจ แต่ก็ไม่เข้าใจอย่างแท้จริง

เวลาคู่สนทนาพูดคำศัพท์ที่คุณไม่เข้าใจออกมา ผมแนะนำให้ถามกลับไปตรง ๆ เลยครับ

“Compliance คืออะไรครับ”

“Compliance หมายความว่าอะไรครับ”

ถามว่า จริง ๆ แล้วมันคืออะไร 1

นี่คือวิธีคิดของ
ซิกมุนด์ ฟรอยด์สินะ



คุณ

- ฟรอยด์นี่เขามีวิธีคิดอย่างไรครับ
- วิธีคิดของฟรอยด์ก็มีหลายประเด็นนะครับ
- วิธีคิดของซิกมุนด์ ฟรอยด์กับคาร์ล ยุงต่างกันอย่างไรบ้างครับ

🗨️ หากว่าอยู่ในสถานการณ์ที่ยากจะถาม ให้ลองเปลี่ยนวิธีถามดู

เนื่องจากอาจไม่เหมาะสมด้วยอายุและตำแหน่งหากจะถามคำถามบางอย่างเมื่อเจอสถานการณ์แบบนั้น ให้ลองเปลี่ยนวิธีถามดูครับ

“แต่ว่า จริง ๆ แล้ว ความหมายของคำว่า Compliance คืออะไรครับ”

คำถามแบบนี้ฟังดูเหมือนคุณต้องการทราบว่า ความหมายที่แท้จริงของคำคำนั้นคืออะไร ซึ่งช่วยให้บทสนทนาลึกซึ้งยิ่งขึ้น

นอกจากนี้ยังมีรูปแบบอื่น ๆ อีก เช่น

“คนส่วนใหญ่ชอบใช้คำว่า Compliance กัน แต่คำนี้ก็มีความหมายเหมือนกันนะครับ”

“Compliance นี่ถ้าแปลเป็นภาษาไทยจะมีหมายความว่าอะไรนะครับ”

“ถ้าจะสอนคำว่า Compliance ให้เด็กประถมฯ เข้าใจ ควรอธิบายอย่างไรดีครับ”

ถ้าคู่สนทนาไม่ตอบอะไร ก็หมายความว่า เขากำลังใช้คำนั้นโดยไม่เข้าใจ ความหมายอย่างชัดเจนเหมือนกัน คุณไม่จำเป็นต้องกังวลครับ สบายใจได้

ถามว่า จริง ๆ แล้วมันคืออะไร 2

เพลโตก็พูดไว้ไม่ใช่หรือ
ว่า... นะ



คุณ

- เพลโตพูดไว้ว่าอย่างไรบ้างครับ
- เพลโตก็พูดไว้หลายเรื่องเลยนะครับ
- ต่างกับที่อริสโตเติลพูดไว้อย่างไรครับ

เวลาไม่เข้าใจคำศัพท์ที่เป็นคำสำคัญในบทสนทนา แล้วบทสนทนานั้นวนมาที่คุณ ถ้าคุณถามความหมายของคำนั้นกลับไปแทน ก็จะทำให้บทสนทนาเดินหน้าต่อไปได้

แล้วถ้าเกิดคู่สนทนาเข้าใจคำนั้นดี ระหว่างที่ฟังเขาอธิบาย คุณก็จะมีเวลารวบรวมความคิดของตัวเองได้

ในทางกลับกัน ถ้าคู่สนทนาใช้คำนั้นโดยทำที่เหมือนเข้าใจ เมื่อคุณถามความหมายของคำศัพท์นั้น คู่สนทนาคงได้แต่ตอบว่า “เอ่อ...” ครับ

ผล

- บอกได้ว่า คู่สนทนาเข้าใจความหมายของคำนั้นอย่างชัดเจนหรือไม่
- ถ้าคู่สนทนาตอบกลับได้อย่างชัดเจน เราก็จะรวบรวมความคิดของตัวเองได้ระหว่างที่ฟังคำอธิบาย

SE-ED
inspiration starts here

2

เทคนิค ให้เขียนแผนภาพ

รบกวนเขียนแผนภาพอธิบาย
หน่อยได้ไหมครับ



หากคุณเข้าใจความหมายของคำนั้น แต่ว่าสิ่งที่คู่สนทนาพูดนั้นยากจนไม่
เข้าใจ แกรมยังพูดเร็ว ๆ เร็ว ๆ อยู่ฝ่ายเดียว แล้วถามว่าคุณ “คุณคิดอย่างไร”

เหตุการณ์แบบนี้มีโอกาสเกิดขึ้นได้ครับ แม้ว่าบางทีอาจเป็นเพราะ
คุณแค่ยังศึกษามาไม่มากพอก็เถอะ แต่เวลานั้นถ้าบอกว่า ขอไปศึกษาก่อนแล้ว
จะมาคุยใหม่อีกที... ก็คงไม่ได้

เมื่ออยู่ในสถานการณ์เช่นนี้ คนที่ตอบได้ไม่เก่ง มักจะคิดว่าต้องพูดอะไร
สักอย่างเพื่อตอบกลับให้ได้

คำถามที่ใช้ได้ในสถานการณ์แบบนี้คือ “รบกวนเขียนแผนภาพอธิบาย
หน่อยได้ไหมครับ”

ผมคิดว่าคู่สนทนาคงไม่ตอบว่า “เขียนแผนภาพไม่ได้” หรือครับ เพราะ
ในการโต้ตอบกัน คู่สนทนาจะต้องเข้าใจสิ่งที่ตัวเองพูดครับ

💬 ใช้ประโยชน์จากการเขียนแผนภาพ

ตรงจุดนี้ก็มีเรื่องสำคัญอยู่ 2 เรื่องครับ

เรื่องแรกก็คือ “การเขียนแผนภาพอธิบาย” เพื่อให้ทำให้เรื่องที่คู่สนทนาพูด
แล้วเข้าใจยาก กลายเป็นเรื่องที่เราเข้าใจง่ายขึ้นกว่าเดิม

ให้เขียนแผนภาพ



คุณ

เพราะฉะนั้น ถ้าใช้ระบบ
การขายของบริษัทเรา บริษัท
คุณก็จะทำยอดขายได้เพิ่มขึ้น
3 เท่าเลยครับ



คู่สนทนาธุรกิจ

- ผมพอเข้าใจอยู่นะครับ แต่ว่าผมอยากทราบรายละเอียดเพิ่มเติมหน่อย ขอโทษนะครับ แต่เรื่องที่พูดมาเมื่อกี้ ช่วยเขียนเป็นแผนภาพอีกทีได้ไหมครับ
- ผมไม่ค่อยถนัดเรื่องนี้เลยครับ ไม่แน่ใจว่าจะตามที่คุณพูดกันใหม่ ต้องขอโทษนะครับ แต่ว่าพอจะอธิบายด้วยแผนภาพเพิ่มเติมได้ไหมครับ
- ที่คุณมานี้เข้าใจยากอยู่เหมือนกันนะครับ พอจะเขียนเป็นแผนภาพให้หน่อยได้ไหมครับ
- รบกวนช่วยเขียนแผนภาพให้ผมหน่อยได้ไหมครับ พอดีทำอย่างไรผมก็ไม่เข้าใจเสียที

SEED
inspiration starts here

การทำแบบนี้ก็เหมือนการร้องขอคำอธิบายที่เข้าใจง่ายจากคู่สนทนาครับ อย่างในหนังสือเชิงธุรกิจ เล่มที่อ่านเข้าใจง่ายไม่ได้มีแต่ตัวหนังสือ แต่ยังมีแผนภาพประกอบด้วย (เหมือนหนังสือเล่มนี้!) แม้จะเป็นเรื่องเดียวกัน แต่พอนำเสนอด้วยภาพแล้ว จะทำให้เข้าใจได้ง่ายขึ้น

คนฉลาด เจรจาเป็น

หากคุณเป็นคนมีปัญหาด้านการเจรจา
หรือไม่กล้าโต้กลับผู้อื่น ทั้งที่อยากเถียงใจแทบขาด
“คนฉลาด เจรจาเป็น” เล่มนี้
จะเปลี่ยนคุณเป็นคนใหม่ให้เหนือชั้นกว่าเดิม!

SE-ED

inspiration starts here

- พูดอย่างไรให้ดูฉลาดและโต้เปรียบในทุกสถานการณ์
- ตอบโต้ได้ตรงประเด็นแถมโจมตีจุดอ่อนของคู่สนทนา
- ทหมดปัญหาคิดคำพูดไม่ออกเวลาถูกคาดคั้นเอาคำตอบ
- ปฏิเสธอย่างไรให้อีกฝ่ายรู้สึกดีและรักษาสัมพันธภาพไว้ได้

พร้อมจำหน่ายในรูปแบบ

- e-book audio CD / MP3 audiobook
 ปกอ่อน LARGE PRINT (ตัวอักษรขนาดใหญ่)



ISBN 978-616-08-4653-5



9 786160 846535

169 บาท

คนฉลาด เจรจาเป็น (e-book)

หมวด : จิตวิทยาพัฒนาตนเอง