

๒ ล้นสยาม

ศาสตร์แห่งการเจรจาที่สืบทอดจากภูมิปัญญาไทย
สู่การสร้างความสำเร็จบนความสัมพันธ์อันดีงาม
เพื่อบรรลุเป้าหมายที่ต้องการ
พร้อมรักษา "หน้า" และน้ำใจของทุกฝ่าย

โดย สลิศ

ความในใจจากผู้เขียน

สวัสดีครับผู้อ่านที่รักทุกท่าน ผมสลิศครับ

ทุกครั้งที่ได้จับปากกาหรือจordanนิ้วลงบนแป้นพิมพ์ ผมรู้สึกเสมอว่ากำลังสานต่อบทสนทนาที่แสนพิเศษกับทุกท่าน การเขียนสำหรับผมคือวิธีการถ่ายทอดความคิด ความรู้สึก และเรื่องราวจากใจจริง เป็นช่องทางในการเชื่อมโยงและแบ่งปันสิ่งที่ผมค้นพบและรู้สึก

ผมมีความปรารถนาอยู่สองประการใหญ่ๆ ในการเขียน หนึ่งคือการนำพาทุกท่านไปสำรวจโลกอันกว้างใหญ่และน่าค้นหา จุดประกายความสงสัยใคร่รู้เกี่ยวกับสิ่งต่างๆ รอบตัว ไม่ว่าจะเป็นความลึกซึ้งซับซ้อนของธรรมชาติ หรือความน่าทึ่งขององค์ความรู้ต่างๆ ผมเชื่อว่าการเรียนรู้และการเปิดโลกทัศน์เป็นความสุขอย่างหนึ่ง อีกประการคือการได้สัมผัสกับความรู้สึกอันหลากหลายของความเป็นมนุษย์ ผมอยากสร้างสรรค์เรื่องราวที่สามารถเป็นเพื่อนปลอบประโลมในยามอ่อนล้า เป็นกระจกสะท้อนความรู้สึกภายใน หรือมอบความอบอุ่นและความหวังเล็กๆ น้อยๆ ให้กับหัวใจ

แต่ละเรื่องราวที่ผมเขียนขึ้นจึงเป็นเหมือนการเดินทางส่วนตัวที่ผมอยากชวนทุกคนร่วมทางไปด้วย มันคือการกลั่นกรองประสบการณ์ ความคิด และจินตนาการออกมาเป็นตัวอักษรด้วยความตั้งใจจริง ผมรู้สึกว่าการเขียนจะสมบูรณ์ได้ก็ต่อเมื่อมันได้เข้าไปอยู่ในใจของผู้อ่าน ได้กระตุ้นความคิด หรือสัมผัสความรู้สึกไม่ทางใดก็ทางหนึ่ง

ผมขอขอบคุณจากใจจริงสำหรับการติดตามและทุกการเปิดรับ ทุกครั้งที่ทราบว่าเรื่องราวของผมได้เป็นส่วนหนึ่งในช่วงเวลาใดเวลาหนึ่งของชีวิตใครสักคน นั่นคือกำลังใจที่ยิ่งใหญ่ที่สุดสำหรับคนเขียนอย่างผม และเป็นพลังให้ผมยังคงอยากสร้างสรรค์ผลงานต่อไป

หวังว่าเราจะได้พบกันผ่านตัวอักษรในเรื่องราวต่อไปนะครับ

ด้วยความรักและขอบคุณ

สลิศ

สารบัญ

บทนำ ลิ่นสยาม	3
บทที่ 1 หัวใจนักเจรจาฉบับสยาม	5
บทที่ 2 ศาสตร์แห่งการเตรียมพร้อมก่อนออกรบ.....	9
บทที่ 3 สร้างความประทับใจในห้วงแรกพบ.....	14
บทที่ 4 มนต์เสน่ห์แห่งการฟังอย่างเข้าถึง.....	19
บทที่ 5 พลังแห่งคำถามที่พลิกสถานการณ์.....	23
บทที่ 6 อ่านคนให้ออก บอกความในใจ	28
บทที่ 7 ศิลปะการรักษาหน้าตาและน้ำใจ	32
บทที่ 8 ความอ่อนโยนที่ซ่อนความแข็งแกร่ง	36
บทที่ 9 จังหวะใช้ความหนักแน่นเพื่อชัยชนะ.....	40
บทที่ 10 เมื่อความเจียบกลายเป็นอาวุธ.....	45
บทที่ 11 เล่าเรื่องอย่างไรให้ได้ใจความ	49
บทที่ 12 สติควบคุมอารมณ์ในสนามต่อรอง	53
บทที่ 13 ค้นหาผลประโยชน์ร่วมที่ซ่อนอยู่.....	57
บทที่ 14 กฎแห่งการให้และการตอบแทน	62
บทที่ 15 วาทะแห่งการประนีประนอม	66
บทที่ 16 กลยุทธ์เดินหมากบนกระดานเจรจา	70
บทที่ 17 พลิกวิกฤตให้เป็นโอกาสทอง	74
บทที่ 18 อำนาจต่อรองที่มองไม่เห็น.....	78
บทที่ 19 รับมือคนพาลในการสนทนา.....	83
บทที่ 20 การใช้คนกลางเพื่อสมานฉันท์	87
บทที่ 21 ทลายกำแพงเมื่อการเจรจาหยุดนิ่ง	91
บทที่ 22 พลังแห่งทีมเวิร์คสู่เป้าหมาย	95
บทที่ 23 มารยาทบนโต๊ะเจรจาแบบไทย	99

บทที่ 24 จิตวิทยาแห่งการโน้มน้าวใจ.....	103
บทที่ 25 การสร้างทางเลือกเพื่อเพิ่มมูลค่า.....	108
บทที่ 26 ศิลปะการปิดฉากเจรจาอย่างงดงาม	113
บทที่ 27 ถ้อยคำแห่งพันธะสัญญา.....	118
บทที่ 28 สถานสัมพันธ์หลังบรรลุข้อตกลง	123
บทที่ 29 ถอดรหัสความล้มเหลวสู่บทเรียน.....	126
บทที่ 30 สุดยอดเคล็ดลับวิชาล้มสยาม	130

บทนำ ลีนสยาม

ในโลกที่การสื่อสารดูเหมือนจะมุ่งเน้นไปที่ความเร็ว นวัตกรรม และการเอาชนะคะแนนกันด้วยเหตุผลและข้อมูลที่แข็งแกร่ง ยังมีศาสตร์แห่งการสนทนาแขนงหนึ่งที่ไหลเวียนอยู่อย่างเงียบเชียบแต่ทรงพลัง ดุจสายน้ำที่เยือกเย็นซึ่งสามารถเอาชนะกร่อนหินผาที่แข็งแกร่งให้ทลายลงได้โดยไม่ต้องใช้กำลังเข้าปะทะ ศาสตร์นั้นมีนามว่า ลีนสยาม นี่คือนิยามบทที่จะนำพาท่านไปสู่ความเข้าใจในแก่นแท้ของวาทศิลป์ที่ไม่ได้เกิดขึ้นจากตำราตะวันตก แต่ถือกำเนิดและถูกขัดเกลาจากรากเหง้าทางวัฒนธรรมอันลึกซึ้งของแผ่นดินไทย เป็นการเปิดประตูสู่โลกแห่งการเจรจาที่ชัยชนะไม่ได้หมายถึงการมีผู้แพ้ แต่หมายถึงการสร้างความสำเร็จที่ทุกฝ่ายต่างรู้สึกพึงพอใจและยังคงไว้ซึ่งสายสัมพันธ์อันดีงาม

หลายคนอาจเข้าใจว่าการเจรจาต่อรองคือสมรภูมิที่ต้องใช้คำพูดเป็นอาวุธเข้าทำหั่นกันเพื่อแย่งชิงผลประโยชน์ให้ได้มากที่สุด เสียงที่ดังกว่า วาจาที่เฉียบคมกว่า หรือข้อมูลที่เหนือกว่าคือผู้กำชัยชนะ แต่แนวคิดของลีนสยามกลับเชื่อเชิญให้เรามองภาพที่แตกต่างออกไปโดยสิ้นเชิง ขอให้ท่านลองจินตนาการถึงสวนอันงดงามแทนสนามรบ ในสวนนั้นเป้าหมายไม่ใช่การโค่นล้มต้นไม้ของอีกฝ่าย แต่คือการร่วมกันพรุนดิน รดน้ำ และดูแลให้ต้นไม้ของทั้งสองฝ่ายงอกงามขึ้นเคียงข้างกัน การเจรจาในแบบฉบับของลีนสยามจึงเป็นกระบวนการของการเพาะปลูกความเข้าใจ มากกว่าการสู้รบเพื่อครอบครองพื้นที่ทางความคิด

หัวใจสำคัญที่ขับเคลื่อนศาสตร์นี้ไม่ใช่ความปรารถนาที่จะเป็นผู้ชนะแต่เพียงผู้เดียว หากแต่เป็นปัญญาในการมองเห็นภาพรวมที่กว้างไกลกว่าผลประโยชน์เฉพาะหน้า มันคือศิลปะแห่งการสื่อสารที่ซับซ้อน ละเมียดละไม และให้ความสำคัญกับมนุษย์ที่อยู่เบื้องหน้าเราเป็นอันดับแรก ลีนสยามสอนให้เราเข้าใจว่าเบื้องหลังทุกข้อเสนอ ทุกคำพูด หรือทุกข้อเรียกร้องนั้นมียุติธรรมคนหนึ่งที่มีความรู้สึก มีความปรารถนา มีความกลัว และมีเกียรติยศศักดิ์ศรีซ่อนอยู่ การเพิกเฉยต่อองค์ประกอบเหล่านี้แล้วมุ่งแต่จะเอาชนะทางตรรกะเพียงอย่างเดียว ก็ไม่ต่างอะไรกับการพยายามไขกุญแจผิดดอก แม้จะใช้แรงบิดจนลูกบิดพังเสียหาย ประตูก็ยังคงปิดสนิทอยู่อย่างนั้น

ศาสตร์แห่งลีนสยามหยั่งรากลึกลงไปในชีวิตและธรรมเนียมปฏิบัติของไทยที่ให้คุณค่ากับความสัมพันธ์ระยะยาว ความปรองดอง และการถนอมน้ำใจซึ่งกันและกัน มันคือการแสดงออกถึงความเคารพที่ไม่ใช่เพียงมารยาทผิวเผิน แต่เป็นการยอมรับในคุณค่าของคู่สนทนาอย่างแท้จริง วาทศิลป์แขนงนี้ไม่ได้สอนให้เราพูดจาอ่อนหวานเพื่อหลอกล่อ แต่สอนให้ใช้ความสุภาพอ่อนโยนเป็นสะพานทอดไปสู่หัวใจของอีกฝ่าย เพื่อลดกำแพงแห่งการป้องกันตัวและเปิดพื้นที่สำหรับการรับฟังอย่างจริงจัง เมื่อบรรยากาศเต็มไปด้วยความไว้วางใจ การค้นหาทางออกที่สร้างสรรค์และเป็นประโยชน์ร่วมกันย่อมเกิดขึ้นได้ง่ายดายกว่าบรรยากาศที่ตึงเครียดและจ้องจะจับผิดกันและกัน

การเดินทางเข้าสู่โลกของลิ้นสยามเปรียบเสมือนการฝึกฝนตนเองให้เป็นนักฟังที่ยอดเยี่ยมยิ่งกว่าการเป็นนักพูดที่จะฉาน เป็นการเรียนรู้ที่จะฟังในสิ่งที่คู่สนทนาไม่ได้พูดออกมาตรงๆ อ่านความหมายที่ซ่อนอยู่ระหว่างบรรทัด และสัมผัสถึงความรู้สึกที่อยู่เบื้องหลังถ้อยคำเหล่านั้น มันคือการเปลี่ยนจากการสื่อสารทางเดียวที่แต่ละฝ่ายผลัดกันพูดในสิ่งที่ตัวเองต้องการ มาเป็นการสนทนาที่ทั้งสองฝ่ายร่วมกันถักทอเส้นด้ายแห่งความเข้าใจขึ้นมาทีละเส้นจนกลายเป็นผืนผ้าแห่งข้อตกลงทั้งงดงามและแข็งแรงทนทาน

หนังสือเล่มนี้ไม่ได้นำเสนอสูตรสำเร็จตายตัวที่จะทำให้ท่านกลายเป็นผู้ชนะในทุกเวทีการเจรจาในชั่วข้ามคืน แต่จะทำหน้าที่เป็นผู้นำทางให้ท่านได้สำรวจภูมิทัศน์ทางความคิดและจิตใจของการสื่อสารในแบบฉบับไทย ชี้ให้เห็นถึงพลังอันมหาศาลที่ซ่อนอยู่ในการกระทำที่ดูเหมือนเรียบง่าย เช่น การหยุดฟังอย่างตั้งใจ การเลือกใช้ถ้อยคำที่นุ่มนวลแต่หนักแน่นในความหมาย การรักษาใบหน้าและให้เกียรติคู่สนทนาแม้ในยามที่ความคิดเห็นแตกต่างกันสุดขีด หรือแม้กระทั่งการใช้ความเจียมให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ขอเชิญท่านก้าวเข้าสู่ปฐมบทแห่งวาทศิลป์ไทย เพื่อค้นพบว่าการสื่อสารที่ทรงประสิทธิภาพที่สุดอาจไม่ใช่การใช้เสียงที่ดังที่สุด แต่คือการใช้หัวใจที่เปิดกว้างที่สุด ร่วมกันเรียนรู้ที่จะเปลี่ยนสนามรบแห่งการต่อรองให้กลายเป็นเวทีแห่งการสร้างสรรค์ ที่ซึ่งความสำเร็จไม่ได้วัดกันที่ใครได้มากกว่า แต่คือการทำทุกฝ่ายเดินออกจากห้องเจรจาไปพร้อมกับผลประโยชน์ทั้งอกเงยและความสัมพันธ์ที่แน่นแฟ้นยิ่งกว่าเดิม นี่คือการแก้แค้น คือกิตติคุณ และคือคำสัญญาของศาสตร์ที่ชื่อว่า ลิ้นสยาม วิถีแห่งผู้ชนะที่แท้จริงซึ่งไม่เคยทิ้งใครไว้ข้างหลังในฐานะผู้แพ้.

บทที่ 1 หัวใจนักเจรจาแบบสยาม

ลองหลับตาแล้วนึกภาพคำว่านักเจรจาดูสิ ภาพที่แวบขึ้นมาในหัวของคนส่วนใหญ่คงหนีไม่พ้นชายในชุดสูทเนียบกริบ แวตาคมกริบเหมือนเหยี่ยวที่พร้อมจะโฉบเหยื่อ คำพูดคำจาเฉียบขาด ฟาดฟันกันด้วยข้อมูลและตรรกะในสนามรบที่เรียกว่าห้องประชุม เป้าหมายมีเพียงหนึ่งเดียวนั่นคือชัยชนะ การกดคู่ต่อสู้ให้จนมุมและยอมรับข้อเสนอของเราให้ได้มากที่สุด ภาพแบบนี้มันก็ดูเท่ดีอยู่หรอกนะ เหมือนในหนังฮอลลีวูดที่เราเคยดูกันมา แต่ถ้าเราเอากลยุทธ์แบบนี้มาใช้ในดินแดนสยามแห่งนี้แบบตรงๆ ที่อยๆ ผลลัพธ์ที่ได้อาจจะไม่ปั่งอย่างที่เราคิด เผลอๆ อาจจะพังไม่เป็นท่าเลยด้วยซ้ำไป

หนังสือเล่มนี้ไม่ได้จะมาบอกให้คุณโยนตำราเจรจาต่อรองของฝรั่งทิ้งไปซะทั้งหมดหรอกนะ ความรู้เหล่านั้นยังคงเป็นพื้นฐานที่แข็งแกร่งและสำคัญ แต่ สั้นสยาม คือการนำแก่นความรู้นั้นมาปรุงรสใหม่ ใส่เครื่องเทศแบบไทยๆ ที่หยั่งรากลึกอยู่ในวัฒนธรรมและวิถีคิดของเรามานานหลายร้อยปี เพื่อให้มันกลายเป็นสุดยอดเคล็ดวิชาที่ทรงพลังและใช้ได้ผลจริงในบริบทของสังคมไทย นี่คือการเดินทางเพื่อค้นหา หัวใจนักเจรจาแบบสยาม หัวใจที่ไม่ได้เด่นเป็นจิ้งหะแห่งการเอาชนะเพียงอย่างเดียว แต่เด่นเป็นจิ้งหะของการสร้างสรรค์ ความเข้าใจ และการเชื่อมสัมพันธ์ที่ยั่งยืน

หัวใจดวงนี้ประกอบขึ้นจากคุณสมบัติหลายอย่างที่หล่อหลอมเข้าด้วยกันจนเป็นเนื้อเดียว มันไม่ใช่เทคนิคที่ท่องจำแล้วเอาไปใช้ได้เลย แต่มันคือมายด์เซต คือแก่นในที่ต้องฝึกฝนและขัดเกลาจากข้างในจิตใจของเราเอง และคุณสมบัติแรกที่เปรียบเสมือนกระดูกสันหลังของนักเจรจาไทยก็คือ ความยืดหยุ่น

ลองนึกถึงต้นไม้ที่ลู่ลมดูสิ เวลาลมพายุพัดมาแรงๆ ต้นไม้ก็ที่แข็งแกร่งอาจจะยืนต้านทานอย่างสุดกำลังจนสุดท้ายก็หักโค่นลงมา แต่ต้นไม้ที่ลู่ลมกลับอ่อนลู่ไปตามแรงลม พายุพัดมาทางไหน มันก็เอนไปทางนั้นอย่างนุ่มนวล แต่เมื่อพายุสงบลง มันก็กลับมาตั้งตรงได้เหมือนเดิม ไม่ได้บอบช้ำหรือเสียหายแต่อย่างใด นี่แหละคือภาพสะท้อนของความยืดหยุ่นที่แท้จริง มันไม่ใช่ความอ่อนแอหรือการยอมแพ้ แต่เป็นการปรับตัวอย่างชาญฉลาดเพื่อรักษาสภาพของตัวเองไว้และรอคอยจังหวะที่เหมาะสม

ในการเจรจา ความยืดหยุ่นคือความสามารถในการปรับเปลี่ยนแผน กลยุทธ์ หรือแม้กระทั่งเป้าหมายเล็กๆ น้อยๆ ได้ตามสถานการณ์ตรงหน้า นักเจรจาที่แข็งทื่อจะยึดติดกับแผนที่เตรียมมาอย่างเดียว พอเจอสถานการณ์ที่ไม่คาดฝันก็ไปต่อไม่เป็น สมองตื้อ เกิดอาการชะงักงัน แต่สำหรับนักเจรจาที่มีหัวใจแบบสยาม พวกเขาจะมองว่าแผนที่เตรียมมาเป็นแค่แนวทาง ไม่ใช่บทสวดที่ต้องท่องตามเป๊ะๆ พวกเขาพร้อมที่จะดันสด พร้อมทั้งจะหาทางเลือกใหม่ๆ ที่อาจจะไม่ได้คิดมาก่อนเสมอ มันคือฟิลแบบว่า ถ้าประตูหน้าเข้าไม่ได้ ก็ลองดูหน้าต่างสิ ถ้าหน้าต่างปิด ก็ลองหากำแพง

ฝั่งที่มันไม่สูงเกินไปแล้วปีนข้ามไป ถ้าปีนไม่ได้ก็ลองซุดอุโมงค์ดู เป้าหมายหลักยังคงเดิมคือการเข้าไปในบ้านให้ได้ แต่วิธีการนั้นปรับเปลี่ยนได้เสมอ

ความยืดหยุ่นยังหมายถึงการเปิดใจรับฟังมุมมองของอีกฝ่ายอย่างแท้จริง ไม่ใช่แค่ฟังเพื่อรอจังหวะสวนกลับ แต่ฟังเพื่อทำความเข้าใจว่าทำไมเขาถึงคิดแบบนั้น อะไรคือเหตุผลเบื้องหลังจุดยืนของเขา การเข้าใจนี้เองที่เป็นประตูด่านแรกสู่การหาทางออกที่สร้างสรรค์ บางทีสิ่งที่เราต้องการกับสิ่งที่เขาต้องการอาจจะไม่ได้ขัดแย้งกันโดยตรงก็ได้ มันอาจจะมียุติธรรมบางอย่างซ่อนอยู่ ซึ่งเราจะไม่มีวันมองเห็นเลยถ้าเราเอาแต่ยึดมั่นกับความคิดของตัวเองเพียงฝ่ายเดียว การเจรจาที่ประสบความสำเร็จส่วนใหญ่ไม่ได้จบลงที่แผน A หรือแผน B ของใครคนใดคนหนึ่ง แต่จบลงที่แผน C ที่ทั้งสองฝ่ายช่วยกันสร้างขึ้นใหม่ระหว่างทางต่างหาก

คุณสมบัติต่อมาที่ทำงานควบคู่ไปกับความยืดหยุ่นอย่างแนบสนิทคือ ความอดทน ในยุคสมัยที่ทุกอย่างต้องรวดเร็วทันใจเหมือนบะหมี่กึ่งสำเร็จรูป เราถูกฝึกให้ต้องการผลลัพธ์แบบทันทีทันใด แต่ในโลกแห่งการเจรจาแบบไทย ความใจร้อนคือยาพิษชั้นดีที่จะทำให้ทุกอย่างลงได้ในพริบตา นักเจรจาชั้นครูของสยามเปรียบเสมือนพรานล่าสัตว์ในป่าลึก พวกเขาไม่ได้วิ่งไล่กวาดเหยื่ออย่างบ้าคลั่ง แต่จะค่อยๆ ชุ่มดู สังเกตการณ์ เรียนรู้พฤติกรรมของเป้าหมาย และรอคอยจังหวะที่เหมาะสมที่สุดจึงจะลงมือ

ความอดทนในการเจรจาคือศิลปะแห่งการรอคอย มันคือการไม่ผลักดันตอบตกลงหรือปฏิเสธในทันที การให้เวลากับตัวเองและอีกฝ่ายได้ไตร่ตรอง บางครั้งการปล่อยให้ความเงียบทำงานของมันบ้างก็เป็นอาวุธที่ทรงพลังอย่างไม่น่าเชื่อ ความอึดอัดที่เกิดขึ้นจากความเงียบมักจะกดดันให้ฝ่ายที่ใจร้อนกว่าเป็นฝ่ายยอมเปิดปากหรือเผยไพ่ในมือออกมาก่อนเสมอ ความอดทนยังช่วยให้เรามองเห็นภาพรวมได้ชัดเจนขึ้น แทนที่จะจจจอยู่แค่ผลประโยชน์ตรงหน้า การรออีกสักหนอยอาจจะทำให้เราเห็นโอกาสที่ดีกว่า หรือเห็นความเสี่ยงที่ซ่อนอยู่ที่เราอาจมองข้ามไปในตอนแรก

ลองคิดถึงวาระระหว่างการซื้อขายที่ดินแปลงหนึ่ง ฝ่ายหนึ่งรีบร้อนอยากจะปิดดีลให้ได้ภายในวันนี้ เพราะมีแรงกดดันบางอย่างอยู่ ส่วนอีกฝ่ายหนึ่งรู้ว่าที่ดินแปลงนี้มีศักยภาพ แต่ก็ไม่ได้รีบร้อนอะไร พร้อมที่จะรอคอยข้อเสนอที่ดีที่สุด ใครกันแน่ที่เป็นฝ่ายกุมความได้เปรียบในการต่อรองครั้งนี้ คำตอบมันชัดเจนอยู่ในตัวอยู่แล้ว การแสดงออกว่าเราไม่รีบ เรามีเวลาเหลือเฟือ คือการสร้างอำนาจต่อรองที่มองไม่เห็นขึ้นมาอย่างแยบยล มันทำให้อีกฝ่ายรู้ว่าเราไม่ได้จนตรอก และถ้าข้อเสนอของเขาไม่ดีพอ เราก็พร้อมที่จะเดินจากไปได้ทุกเมื่อ

จากความยืดหยุ่นและความอดทนก็นำมาสู่คุณสมบัติที่สามซึ่งเป็นสิ่งที่แยกนักเจรจาชั้นเซียนออกจากนักเจรจาทั่วไป นั่นคือ การมองการณ์ไกล มันคือความสามารถในการมองทะลุผลลัพธ์ระยะสั้นไปเห็นถึงผลกระทบในระยะยาว เหมือนการเล่นหมากรุกที่ยอดฝีมือไม่ได้คิดแค่ตาเดินต่อไป

ของตัวเอง แต่คิดล่วงหน้าไปหลายสิบตา อ่านเกมของคู่ต่อสู้ และวางแผนเพื่อชัยชนะในตอนท้ายเกม ไม่ใช่แค่การกินหมากตัวเล็กตัวน้อยตรงหน้า

นักเจรจาที่มองการณ์ไกลจะถามตัวเองเสมอว่า ข้อตกลงนี้จะส่งผลกระทบต่ออะไรในอีกหนึ่งปี ห้าปี หรือสิบปีข้างหน้า การยอมเสียเปรียบเล็กน้อยในวันนี้ อาจจะนำมาซึ่งผลประโยชน์มหาศาลในอนาคตก็ได้ ในทางกลับกัน การเอาชนะแบบถล่มทลายในวันนี้ อาจจะทำให้ศัตรูที่จะกลับมาทำร้ายเราในวันข้างหน้าก็เป็นได้ การมองการณ์ไกลคือการชั่งน้ำหนักระหว่างผลประโยชน์ที่เป็นตัวเงิน กับผลประโยชน์ที่จับต้องไม่ได้เช่นชื่อเสียง ความไว้วางใจ และเครือข่ายพันธมิตร

ยกตัวอย่างง่ายๆ สมมติว่าคุณเป็นซัพพลายเออร์ส่งของให้ลูกค้ารายใหญ่รายหนึ่ง เกิดปัญหาของล็อตล่าสุดมีตำหนิเล็กน้อย ลูกค้าขอส่วนลดเพิ่มขึ้นมา นักเจรจาที่มองสั้นอาจจะเถียงหัวชนฝาเพื่อรักษากำไรส่วนต่างไม่กี่บาทนั้นไว้ แต่ผู้ที่มองการณ์ไกลจะคิดต่างออกไป เขารู้ว่าการยอมให้ส่วนลดพิเศษในครั้งนี้อาจจะทำให้กำไรลดลงนิดหน่อย แต่สิ่งที่ได้กลับมาคือความประทับใจและความเชื่อมั่นจากลูกค้ารายใหญ่ ลูกค้าจะมองว่าเราเป็นพาร์ทเนอร์ที่รับผิดชอบและพึงพาได้ และความสัมพันธ์ที่ดีนี้เองที่จะนำมาซึ่งออเดอร์ล็อตใหญ่กว่าเดิมในอนาคต หรือแม้กระทั่งการแนะนำบอกต่อให้ลูกค้ารายอื่นๆ เข้ามาอีกมากมาย นี่คือการลงทุนเพื่ออนาคตโดยแท้จริง

และแล้วเราก็เดินทางมาถึงแก่นกลางของหัวใจนักเจรจาแบบสยาม คุณสมบัติที่ร้อยรัดทุกอย่างเข้าไว้ด้วยกันและเป็นสิ่งที่สำคัญที่สุดเหนือสิ่งอื่นใด นั่นคือ การให้ความสำคัญกับความสัมพันธ์มากกว่าผลประโยชน์ระยะสั้น นี่คือนิยามที่ฝังลึกอยู่ในดีเอ็นเอของคนไทยมาแต่โบราณ เราเป็นสังคมที่อยู่กันแบบพึ่งพาอาศัย เครือข่ายและความสัมพันธ์หรือที่เรียกกันติดปากว่าคอนเนคชัน นั้นมีค่ามากกว่าเงินทองเสียอีก

ในโลกตะวันตก การเจรจาอาจจะจบลงเมื่อสัญญาถูกเซ็น แต่สำหรับคนไทย การเซ็นสัญญาเป็นเพียงจุดเริ่มต้นของความสัมพันธ์เท่านั้น การเจรจาที่ประสบความสำเร็จในแบบฉบับสยามไม่ใช่การที่เราได้ทุกอย่างตามที่ต้องการและอีกฝ่ายไม่ได้อะไรเลย แต่มันคือการที่ทั้งสองฝ่ายเดินออกจากห้องประชุมไปด้วยความรู้สึกที่ดีต่อกัน รู้สึกว่าตัวเองได้รับความเคารพ ได้รับการปฏิบัติอย่างให้เกียรติ และยังอยากที่จะทำธุรกิจหรือคบค้าสมาคมกันต่อไปในอนาคต

แนวคิดเรื่อง การรักษาหน้า จึงเป็นสิ่งที่โคตรสำคัญในการเจรจาแบบไทย การทำให้คู่เจรจารู้สึกเสียหน้าคือความผิดพลาดร้ายแรงที่สุด มันไม่เพียงแต่จะทำให้ดิลนั้นล่ม แต่ยังอาจจะเปลี่ยนมิตรให้กลายเป็นศัตรูไปเลยก็ได้ การปฏิเสธอย่างนุ่มนวล การหาทางลงสวยๆ ให้อีกฝ่ายแม้ว่าเราจะเป็นฝ่ายได้เปรียบ คือศิลปะชั้นสูงที่นักเจรจาล้านสยามทุกคนต้องมีติดตัว มันคือการแสดงให้เห็นว่าเราไม่ได้มุ่งหวังแค่จะเอาชนะ แต่เราใส่ใจในความรู้สึกและให้เกียรติพวกเขาในฐานะเพื่อนมนุษย์คนหนึ่ง

ดังนั้น หัวใจนักเจรจาแบบสยามจึงไม่ใช่หัวใจของนักรบที่กระหายเลือด แต่เป็นหัวใจของสถาปนิกผู้สร้างสะพาน พวกเขาใช้ความยืดหยุ่นเป็นเครื่องมือในการออกแบบโครงสร้างที่ปรับเปลี่ยนได้ตามสภาพแวดล้อม ใช้ความอดทนในการค่อยๆ วางฐานรากที่มั่นคงแข็งแรง ใช้วิสัยทัศน์ที่มองการณ์ไกลในการเลือกทำเลที่ตั้งที่จะนำมาซึ่งความเจริญรุ่งเรืองในระยะยาว และทั้งหมดนี้ทำไปเพื่อเป้าหมายสูงสุดคือการสร้างสะพานแห่งความสัมพันธ์ที่แข็งแกร่ง เชื่อมโยงผู้คนเข้าไว้ด้วยกัน เพื่อให้การเดินทางข้ามผ่านอุปสรรคต่างๆ ในอนาคตเป็นไปอย่างราบรื่นและยั่งยืน

นี่คือจุดเริ่มต้นของการเดินทางสู่การเป็นนักเจรจาชั้นครูในแบบฉบับของคุณเอง มันคือการปลุกยักษ์ใหญ่ที่หลับใหลอยู่ภายในตัวคุณ ยักษ์ที่ไม่ได้มีพลังกำลังไว้เพื่อทำลายล้าง แต่มีปัญญาและความเข้าอกเข้าใจไว้เพื่อสร้างสรรค์และเชื่อมโยงโลกใบนี้เข้าไว้ด้วยกัน เตรียมตัวให้พร้อม เพราะในบทต่อไป เราจะมาเจาะลึกถึงเครื่องมือและกลยุทธ์ต่างๆ ที่จะช่วยให้คุณใช้พลังของ ลิ่นสยาม ได้อย่างเต็มประสิทธิภาพและพลิกเกมการต่อรองทุกสนามให้กลายเป็นเวทีแห่งความสำเร็จของคุณเอง

SAMPLE VERSION

This is a sample version containing only the first few pages. Please purchase the full version to access all content.