

# คนฉลาด เจรจาเป็น

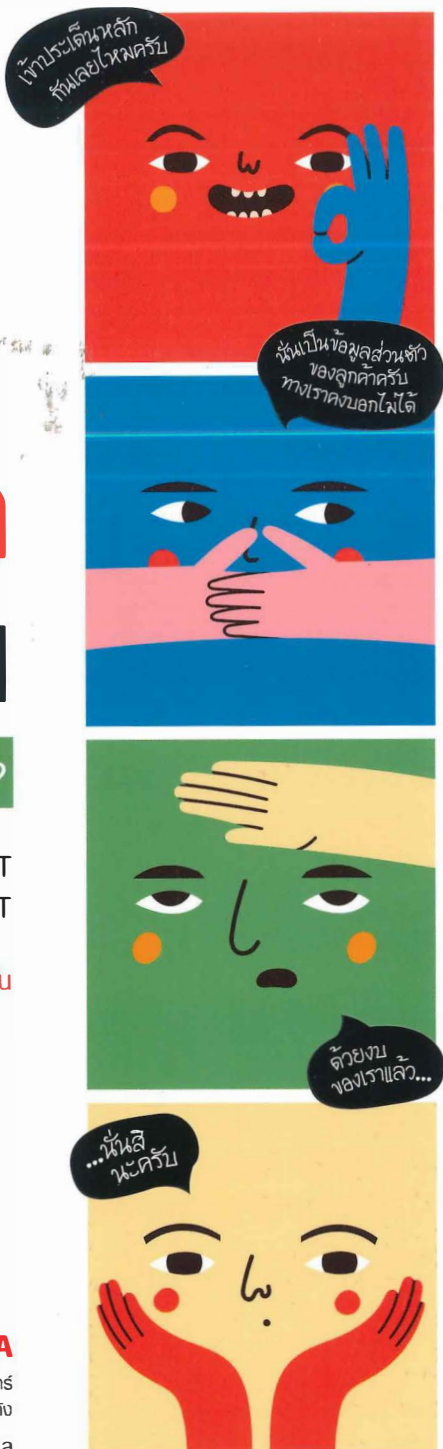
พูดอย่างไรให้ชนะ!?

LAWYER'S GUIDE TO THE ART  
OF DEFENSE AND ARGUMENT

สุดยอดหนังสือ ขายดีกว่า **400,000** เล่มในญี่ปุ่น

**HIROTSUGU KIYAMA**

ศาสตราจารย์คณะนิติศาสตร์  
มหาวิทยาลัยและนักเขียนชื่อดัง  
แปลโดย ณัฐพงศ์ ไชยวาทิชัยพล





# คนฉลาด เจรจาเป็น

เขียนโดย HIROTSUGU KIYAMA

แปลโดย ณัฐพงศ์ ไชยวานิชย์พลา

2025 DM F1

Change<sup>+</sup>

ค้นหาหนังสือที่ต้องการ (รวม e-book และสินค้าที่น่าสนใจ) ได้เร็ว ทันใจ

★ บน PC และ Notebook ที่ [www.se-ed.com](http://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

# สารบัญ

|           |   |
|-----------|---|
| บทนำ..... | 3 |
|-----------|---|

## PART 1 ว่าด้วย “เทคนิคการโต้ตอบ”

### CHAPTER 1 ทบทวนสถานการณ์นั้นด้วยการ “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 แตะเรื่องที่คู่สนทนาเลียง.....         | 39 |
| - เทคนิคที่ 4 ตั้งประเด็นปัญหาที่ตนเองได้เปรียบ..... | 42 |
| - เทคนิคที่ 5 ชมแต่ความกระตือรือร้นของคู่สนทนา.....  | 45 |
| - เทคนิคที่ 6 ชี้ให้เห็นถึงปัญหาตามความจริง.....     | 48 |

### CHAPTER 3 เลิกตอบ!

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

- เทคนิคที่ 5 อ้างเหตุผลเพื่อถ่วงเวลาในการตอบ .....66
- เทคนิคที่ 6 ไม่ตอบ ณ ตอนนั้น แต่เลื่อนไปตอบทีหลัง.....70

## CHAPTER 4 ทะลวงไปที่ช่องโหว่ของคู่สนทนา !

- เทคนิคที่ 1 เห็นด้วยในองคร่วม  
แต่ชี้ว่าประเด็นย่อยเป็นปัญหา .....75
- เทคนิคที่ 2 หาจุดที่ขัดแย้งและชี้ไปที่จุดนั้น .....78
- เทคนิคที่ 3 ชี้จุดที่ข้อมูลผิด .....81
- เทคนิคที่ 4 ชี้ไปที่ข้อผิดพลาดง่ายๆ .....84
- เทคนิคที่ 5 ยกตัวอย่างกรณีที่ล้มเหลว .....88
- เทคนิคที่ 6 เผยจุดอ่อนของคู่สนทนา .....91

## PART 2 ว่าด้วย “เทคนิคการทำให้ไม่ถูกแย้ง”

### CHAPTER 1 ทำให้คิดว่า “เป็นเหตุเป็นผล”

- เทคนิคที่ 1 ชี้แจงเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นจริงเป็นลำดับ ..... 100
- เทคนิคที่ 2 พุดโดยยึดหลักการใช้  
“ข้อเท็จจริงที่ได้รับการยอมรับ” ..... 103
- เทคนิคที่ 3 ยื่นข้อเสนอหลังจากพุดคุย ..... 106
- เทคนิคที่ 4 พุดทวนคำสำคัญ ..... 109
- เทคนิคที่ 5 พุดทวนเรื่องที่มีความสอดคล้องกัน ..... 112
- เทคนิคที่ 6 ใช้คำศัพท์เฉพาะทางยาก ๆ ..... 115
- เทคนิคที่ 7 เล็งเป้าไปที่บุคคลสำคัญในการสนทนา ..... 118

### CHAPTER 2 โน้มน้าวใจด้วยหลักฐาน

- 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 การจัดจัดการร้องเรียนที่ใช้อารมณ์ .....                       | 150 |
| แบบทดสอบที่ 4 การชี้จุดอ่อนของความเห็นที่คลุมเครือ .....                    | 153 |
| แบบทดสอบที่ 5 การโน้มน้าวใจหัวหน้าให้ย้าย<br>พนักงานบริษัทที่ก่อปัญหา ..... | 156 |

|                              |            |
|------------------------------|------------|
| <b>ประวัติผู้เขียน .....</b> | <b>159</b> |
|------------------------------|------------|