

- สำหรับการเจรจาต่อรอง อย่างมีหลักการของการประสานประโยชน์ Integrative Negotiation มีแนวคิดและปฏิบัติคือ

๑. คำนึงถึงผลประโยชน์ของข้อตกลงมากกว่าจุดยืน เช่น ซื้อหรือไม่ซื้อ จ้างหรือไม่จ้าง ควรคิดถึงผลดีและผลเสียของการตัดสินใจ

๒. คิดในกรอบของการแก้ปัญหาหรือสร้างโอกาสมากกว่าการโจมตี หรือ ต่อว่าต่อขานตัวบุคคล

๓. สร้างทางเลือกให้หลากหลาย เพื่อจะได้ข้อตกลงที่ดีและเป็นประโยชน์ต่อทุกฝ่าย

๔. ตัดสินใจเลือกบนเงื่อนไขกติกาที่เป็นรูปธรรม เช่น หากเป็นที่ดิน มีราคาอ้างอิงเป็นราคาประเมินของกรมที่ดิน และราคาตลาดที่ซื้อขายกันในปัจจุบัน หรือที่เป็นธรรมเนียมปฏิบัติที่เป็นบรรทัดฐานการเจรจาแบบนี้จะได้ข้อตกลงที่ดี และยังคงความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน