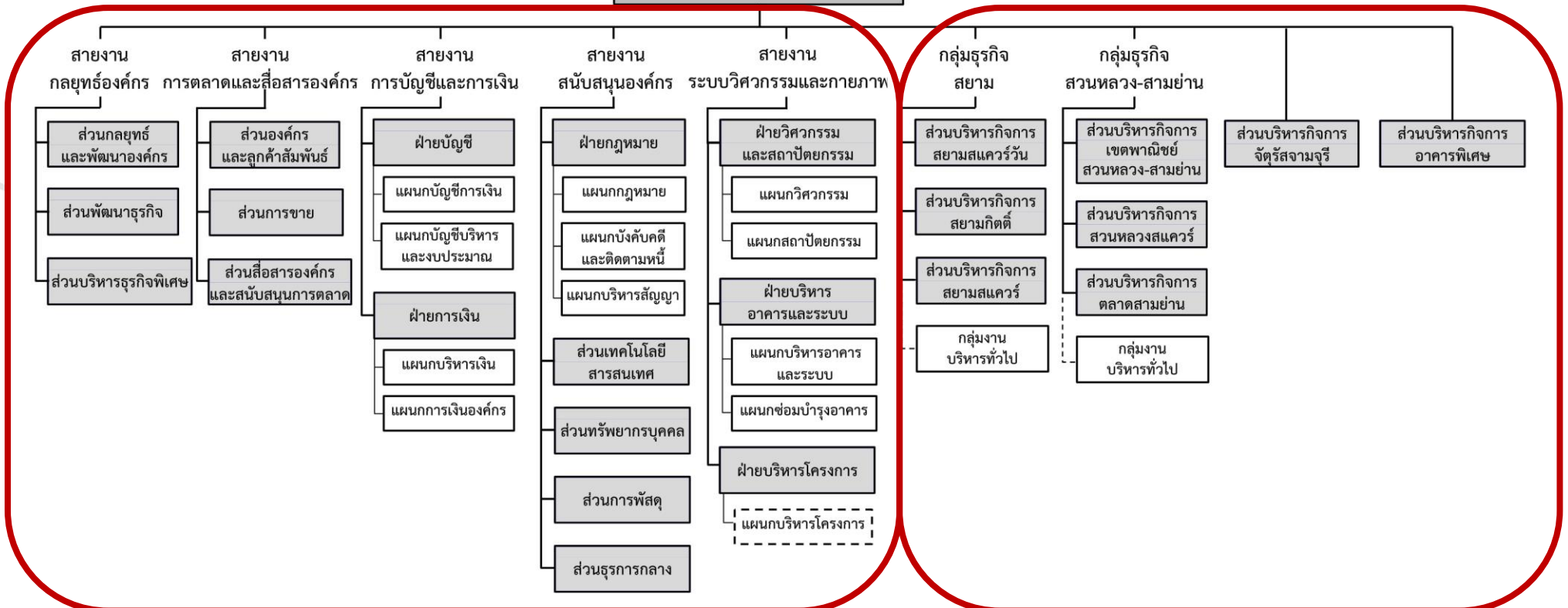
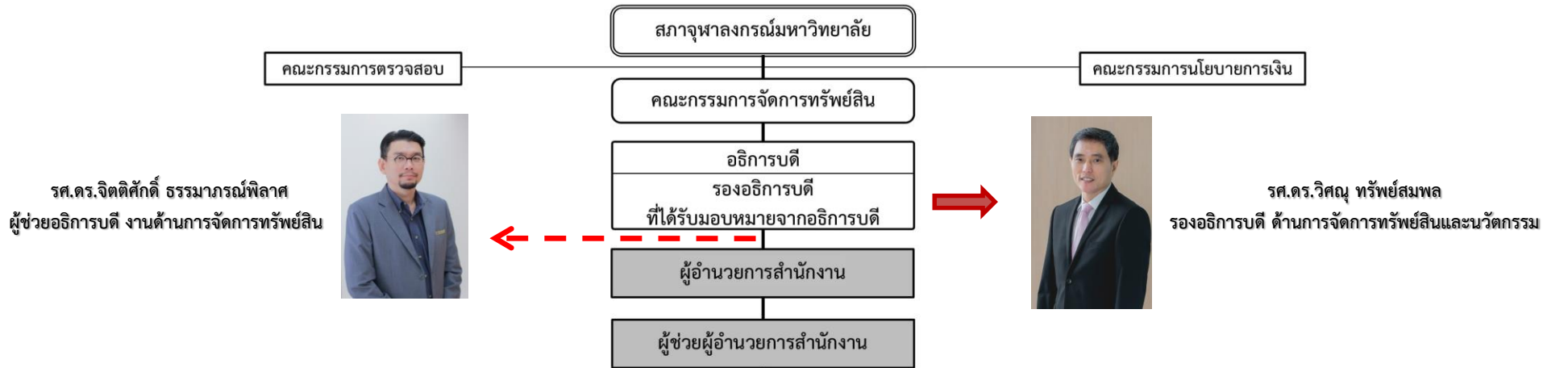


ศาสตร์และศิลป์
ในการบริหารการเช่า
อสังหาริมทรัพย์

- 1) การบริหารจัดการ
- 2) วิศวกรรมศาสตร์ สถาปัตยกรรมศาสตร์
- 3) การออกแบบตกแต่งภายใน
- 4) การบัญชีและการการเงิน
- 5) ศาสตร์ทางด้านกฎหมาย สัญญาต่างๆ
- 6) เทคโนโลยีสารสนเทศ
- 7) ศาสตร์งานบริหารทรัพยากรบุคคล
- 8) ศาสตร์ทางการตลาด การขาย และสื่อสารองค์กร
- 9) ฯลฯ

PMCU Organization Chart

ผังโครงสร้างองค์กรของสำนักงานจัดการทรัพย์สิน จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



1) การสร้างการทำงานเป็นทีม : บทเรียนจากฝูงห่าน

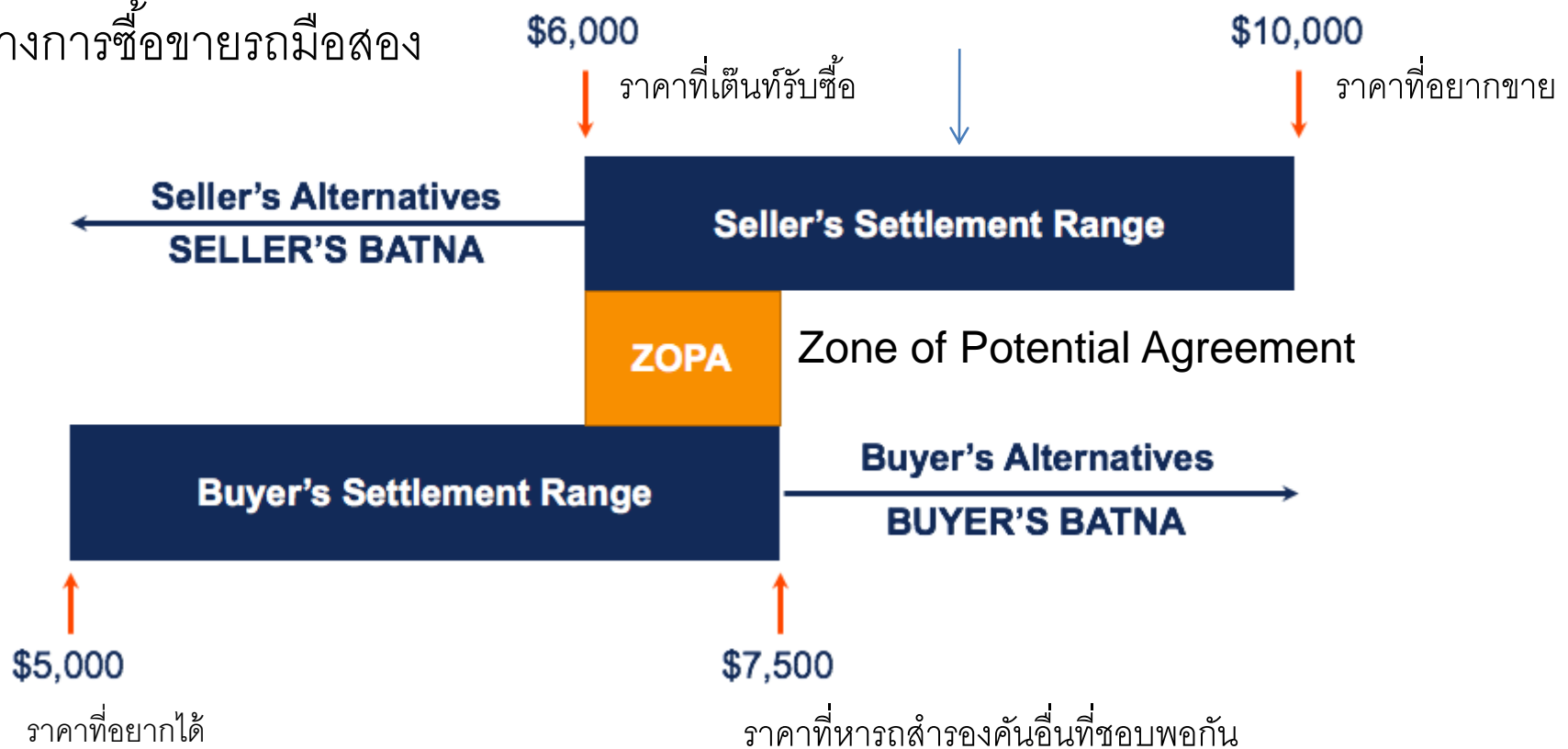
<https://www.youtube.com/watch?v=kcUhkldbNek&feature=youtu.be>



TEAMWORK

2) ทักษะการเจรจาต่อรอง : BATNA คือ ชื่อย่อของ Best Alternative to a Negotiated Agreement คือ ทางเลือกที่ดีที่สุดเมื่อการเจรจาล้มเหลว (เราต้องมีทางเลือกขั้นต่ำสำรองไว้ก่อนในการเจรจา)

ตัวอย่างการซื้อขายรถมือสอง

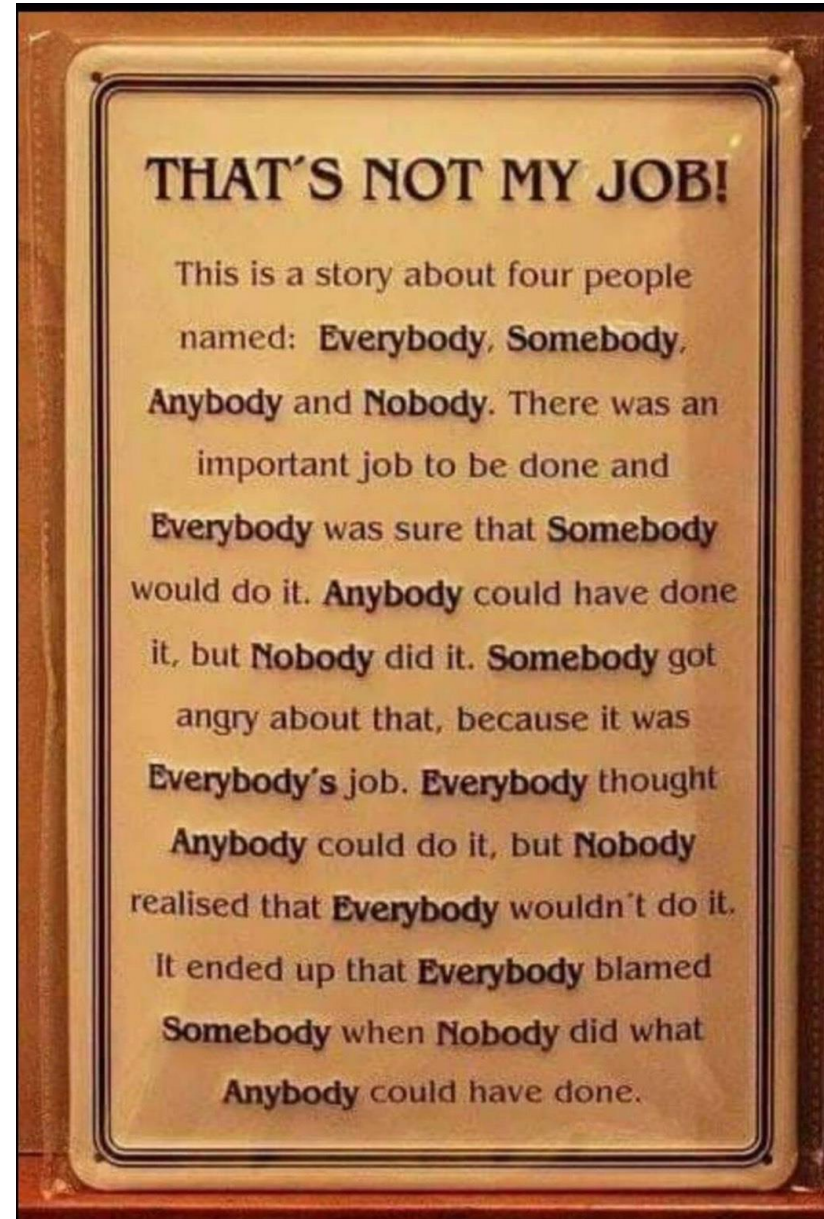


3) การมอบหมายงานที่ชัดเจน

มีงานสำคัญที่ต้องทำ
ทุกคน มั่นใจว่า
ต้องมีใครบางคนที่ทำ

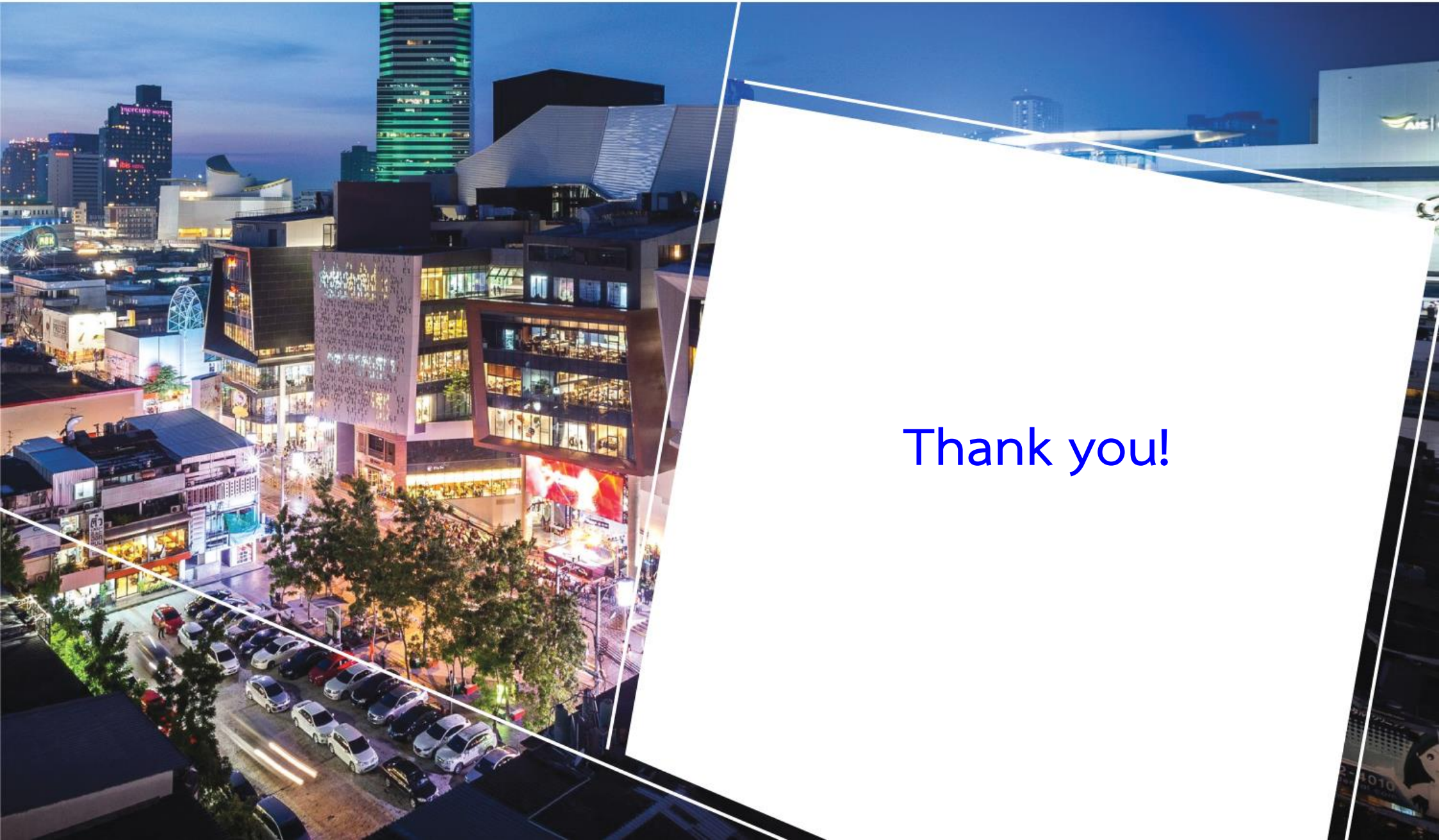
คนๆ นั้น ควรจะเป็นผู้ทำงานนั้น
แต่ ในที่สุดไม่มีใครทำ

ใครบางคนก็จะโมโห
เพราะว่าเป็นงานของทุกคน



ทุกคนก็จะคิดว่า คนๆ นั้น
ควรที่จะทำ แต่ไม่มีใคร
คิดว่าทุกคนจะไม่ทำมัน

ในที่สุด ทุกคนก็จะตำหนิ
ใครบางคน เมื่อไม่มีใครทำ
ในสิ่งที่คนๆ นั้นควรจะทำ



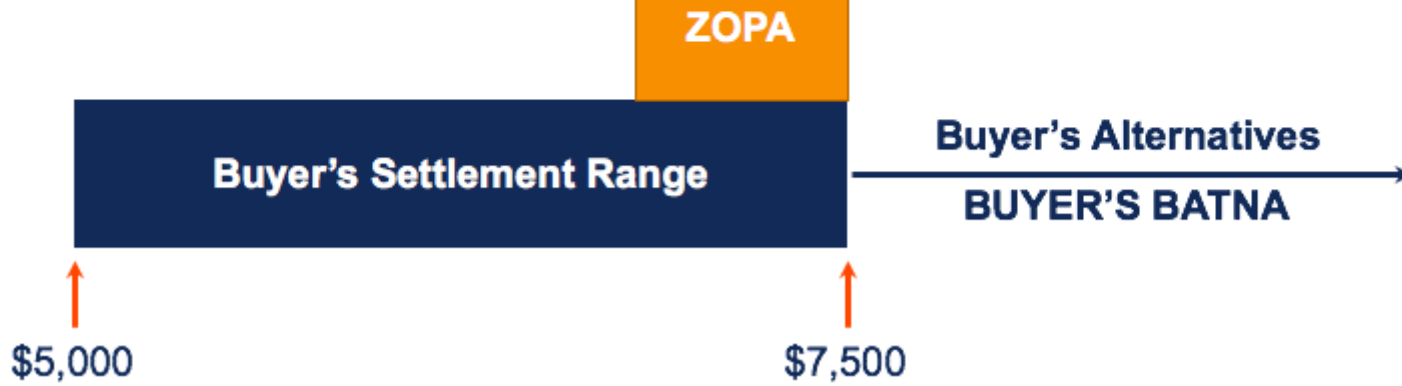
Thank you!

3) Colin needs a car and is negotiating with Tom to purchase his car. Tom offers to sell his car to Colin for \$10,000. Colin scours through Craigslist and finds a similar car to which he assigns a dollar value of \$7,500. Colin's BATNA is \$7,500 – if Tom does not offer a price lower than \$7,500, Colin will consider his best alternative to a negotiated agreement. Colin is willing to pay up to \$7,500 for the car but would ideally want to pay \$5,000 only. The relevant information is illustrated below:

In the diagram above, if Tom offers a price higher than \$7,500, Colin will take his business elsewhere. In the example, we are not provided with Tom's BATNA. If we assume that Tom can sell his car to someone else for \$8,000, \$8,000 is Tom's BATNA. In such a scenario, an agreement will not be made as Tom is willing to sell for a minimum of \$8,000 while Colin is willing to purchase at a maximum of \$7,500.

If Tom's best alternative to the deal is selling the car to a dealership, which would offer him \$6,000, both parties can come to an agreement. In the situation described, the diagram would look as follows:

In such a case, there is a zone of potential agreement – \$6,000 to \$7,500. In this range, both parties can come to an agreement.



3) การทำงานเป็นทีม

<https://www.youtube.com/watch?v=kYjqtLCNqSA>

https://www.youtube.com/watch?v=hf3C5rci_z4

https://www.youtube.com/watch?v=hf3C5rci_z4

<https://www.youtube.com/watch?v=kcUhkldbNek&feature=youtu.be>