

สารบัญ

คำนำโดยแอเรียล เอ็มมาบูเอล, แพ็ททริค ไวก์เซลล์	17
บทนำ	21

ตอนที่หนึ่ง : คน **29**

1. การอ่านคน	31
2. การสร้างความประทับใจ	56
3. การได้เปรียบ	86
4. ความก้าวหน้า	98

ตอนที่สอง : การขายและการเจรจาต่อรอง **125**

5. ปัญหาของการขาย	127
6. จังหวะเวลา	133
7. ความเงี้ยบ	148
8. การทำการตลาด	154

สำนักหอสมุด กำแพงแสน
มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

HF
5386
ม415

9. กลยุทธ์	173
10. การเจรจาต่อรอง	188

ตอนที่สาม : การดำเนินธุรกิจ **207**

11. การสร้างธุรกิจ	209
12. การอยู่ในธุรกิจ	224
13. ทำสิ่งต่างๆ ให้สำเร็จ	262
14. สำหรับผู้ประกอบการโดยเฉพาะ	298
บทส่งท้าย : เกมภายในจิตใจของธุรกิจ	312

กิตติกรรมประกาศ **315**
