

สารบัญ

จิตวิทยาการขาย

อารัมภกถา เรื่อง "จิตวิทยาการขาย"	10
สาเหตุอะไรที่ทำให้การขายไม่ประสบความสำเร็จ	17
นักขายที่ประสบความสำเร็จต้องมีคุณสมบัติอย่างไร	23
จะใช้จิตวิทยาเพื่อการขายให้ประสบความสำเร็จได้อย่างไร	30
ยอดนักขายทั้งไทยและเทศมีหลักและเทคนิคการขายอย่างไร	40

จิตวิทยาสัมพันธ์

อารัมภกถา เรื่อง "จิตวิทยาสัมพันธ์"	47
ขั้นตอนที่ 1 อารัมภบท	49
ขั้นตอนที่ 2 คนกับสังคม	51
ขั้นตอนที่ 3 ทำไมคนต้องทำตามสังคม	52
ขั้นตอนที่ 4 บุคลิกภาพของคน	54
ขั้นตอนที่ 5 การปฏิสัมพันธ์ของคน	57
ขั้นตอนที่ 6 เทคนิคการสร้างปฏิสัมพันธ์ของคนแต่ละแบบ	59
ขั้นตอนที่ 7 ศึกษาตัวเอง	62
ขั้นตอนที่ 8 รูปแบบตัวเอง	65
ขั้นตอนที่ 9 เทคนิคการสนทนา	67
ขั้นตอนที่ 10 เทคนิคการควบคุมอารมณ์	72
ขั้นตอนที่ 11 เทคนิคการรายงาน	74

ขั้นตอนที่ 12 เทคนิคการถ่อมตน	76
ขั้นตอนที่ 13 เทคนิคการกระเช้าเข้าเหย่	77
ขั้นตอนที่ 14 สรุปและแบบทดสอบการสร้างมิตรสัมพันธ์	78

จิตวิทยาการบริการ

จิตวิทยาบริการ	83
ยิ้มบริการ	90
ให้เกียรติกัน	92
กฎระเบียบข้อบังคับร้านปะยาง	95

จิตวิทยาในกรรทำงาน

คนกับงาน	98
งานกับที่ทำงาน	104
คนกับคนทำงาน	109
งานกับผู้นำคนงาน	116
ผู้ช่วยงาน	124

จิตวิทยาการครองชีวิต

ปีใหม่ทำใจใหม่	128
ยุทธการเอาใจภรรยาและสามี	136
การครองตน	144
มงคลชีวิต	150
