

3.2. เทคนิคการเจรจาต่อรองทางธุรกิจทั่วไป	56
3.3. เทคนิคการเจรจาต่อรองทางธุรกิจ แบ่งตามกิจกรรมที่เกี่ยวข้อง	61
3.4. การเจรจาต่อรองทางธุรกิจกับชาวต่างชาติ	73
3.4.1. การเจรจาต่อรองทางธุรกิจกับชาวญี่ปุ่น	73
3.4.2. การเจรจาต่อรองทางธุรกิจกับชาวจีน	89
3.5. เปรียบเทียบการเจรจาแบบตะวันตก (ตามหลักสากล) ญี่ปุ่น และจีน	101
บทที่ 4 ปัญหาของการเจรจาต่อรองทางธุรกิจ	103
4.1. ปัญหาที่เกิดขึ้นก่อนการเจรจาต่อรองทางธุรกิจ	103
4.2. ปัญหาที่เกิดขึ้นระหว่างการเจรจาต่อรองทางธุรกิจ	105
4.3. ปัญหาที่เกิดขึ้นภายหลังการเจรจาต่อรองทางธุรกิจ	108
บทที่ 5 ตัวอย่าง ประสบการณ์การเจรจาต่อรองของนักธุรกิจ	111
บทที่ 6 สรุปผลการศึกษา	121
บรรณานุกรม	127
ภาคผนวก แบบสอบถาม	129
ประวัติผู้เขียน	136