

บรรณานุกรม

- อำนาจชัย ปฏิพัทธ์เผ่าพงศ์, **ต่อรองแบบญี่ปุ่น**, แปลจาก จอห์น แอล. เกรแฮม และ โยชิฮิโร ซาโน, **Smart Bargaining : Doing Business With the Japanese**, กรุงเทพฯ : บริษัท ซีเอ็ดดูเคชั่น จำกัด, 2533.
- เกษมสันต์ วัฒวรรณ, **การบริหารแรงงานสัมพันธ์**, กรุงเทพฯ : บริษัท สำนักพิมพ์วิญญูชน จำกัด, 2538.
- ธรรมรงค์ น้อยคุณ, **นักต่อรองต้องอย่างนี้**, แปลจาก เฮิร์บ โคเฮน, **You Can Negotiate Anything**, กรุงเทพฯ : บริษัท สร้างสรรค์ - วิชาการ จำกัด, 2532.
- นำชัย ศรีสัญชาลัย, **ทำธุรกิจกับคนจีน**, แปลจาก ดร. สก็อต ดี เซลิกแมน, กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์ เรจินา, 2540.
- ปานอนันต์ เทพบุศย์, **ต่อรองให้ได้กำไร เจริญให้ได้ผล**, กรุงเทพฯ : กังหัน, 2539.
- ก้องเกียรติ โอภาสวงการ, ดร., **กลยุทธ์การเจรจาต่อรอง (อย่างชนิดที่จบลงด้วยดี)**, เรียบเรียงจาก โรเจอร์ ฟิชเชอร์ และ วิลเลียม ยูรี, **Getting to Yes**, กรุงเทพฯ : บริษัท ซีเอ็ดดูเคชั่น จำกัด, 2532.
- เดอะบอส, **เทคนิคการเจรจาต่อรองในการขาย**, เรียบเรียงจาก **Negotiate to Close**, กรุงเทพฯ : บริษัท ดวงกมลสมัย จำกัด, 2540.
- จารุประภา, **นักต่อรอง ประสานประโยชน์ : แบบฉบับของนักธุรกิจผู้มีอนาคต**, แปลจาก ดร. รอสส์ อาร์. เร็ค และ ดร. ไบรอัน จี. ลอง, **The Win-win Negotiator**, กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์ สร้างสรรค์วิชาการ, 2534.
- กฤตธี กิจปฏิพัทธ์, **เจรจาต่อรอง ศาสตร์และศิลป์แห่งชัยชนะ**, เรียบเรียงจาก แฮร์รี เอ. มิลล์, **Negotiate : The Art of Winning**, กรุงเทพฯ : บริษัท ซีเอ็ดดูเคชั่น จำกัด, 2538.
- สิริ ปรีชญกุล, **วิชาที่ฮาร์วาร์ดไม่ยอมสอน**, แปลจาก มาร์ก เอช แมกคอร์แม็ค, **What They don't Teach You at Harvard Business School**, พิมพ์ครั้งที่ 2 ; กรุงเทพฯ : บริษัท สารมวลชน จำกัด, 2533.
- วรรณนา วงษ์ฉัตร, **เจรจาสำเร็จใน 7 วัน**, กรุงเทพฯ : บริษัท สามัคคีสาร (ดอกหญ้า) จำกัด, 2539.
- จตุรงค์, **กลเม็ดเคล็ดลับการจัดการคน**, แปลจาก ลอว์เรนซ์ เวลส์, กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์ บัดเตอร์ฟลาย, 2532.

- อำนวยการ ปฏิบัติแห่งพวงศ, เจรจาอย่างมีชั้น ต่อรองอย่างมีเชิง, เรียบเรียงจาก มิเชล สชาตชก, และ
 เวน อาร์. คอฟเฟย์, **Negotiation : The Art of Getting What You Want**, พิมพ์ครั้งที่ 3 ;
 กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์ดอกหญ้า, 2536.
- สมยศ พุกษาเกษมสุข, **คู่มือการยื่นข้อเรียกร้องและการเจรจาท่อรองสำหรับลูกจ้างตาม**
กระบวนการแรงงานสัมพันธ์, กรุงเทพฯ: สมาคมสิทธิเสรีภาพของประชาชน (สสส.),
 2535.
- จิตตรา หิรัญอัสวี, **การเจรจาท่อรองร่วม**, แปลจาก สำนักงานกรรมกรระหว่างประเทศ, **Collective**
Bargaining : A Workers' Education Manual, กรุงเทพฯ: สำนักงานคณะกรรมการ
 วิจัยแห่งชาติ, 2520.
- อริคม สวัสดิญาณ, **พูดชนะใจ : ศิลปะการเกลี้ยกล่อมแบบญี่ปุ่น**, กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์
 ดอกหญ้า , 2536.
- Griffin, Trenhlme J. and Daggatt, W. Russell., **THE GLOBAL NEGOTIATOR** , USA :
 HarperCollins, 1990.
- Kennedy, Gavin; Benson, John; McMillan, John., **MANAGING NEGOTIATIONS**, USA :
 Practice-Hall, Inc., 1982.
- Kennedy, Gavin., **EVERYTHING IS NEGOTIABLE**, Second Edition. UK : Cox&Wyman
 Ltd., 1991
- Trade Media Limited., **NEGOTIATING IN ASIA**, Hong Kong : Allion Printing Co., Ltd., 1991.
- Zimmerman, Susan P., **HOW TO DO BUSINESS WITH THE JAPANESE : A STRATEGY**
FOR SUCCESS, Tokyo Japan : Charles E. Tuttle Company, Inc., 1985.