

บรรณานุกรม

หนังสือ

กรมสุขภาพจิต กระทรวงสาธารณสุข. อีคิว: ความฉลาดทางอารมณ์. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์พัฒนาสุขภาพจิต, 2543.

ทวีศักดิ์ สุวคนธ์. บริหารงานขาย. กรุงเทพมหานคร: ซีเอ็ดยูเคชั่น, 2538.

เทอดศักดิ์ เดชคง. ความฉลาดทางอารมณ์ จากทฤษฎีสู่การปฏิบัติ คำถาม-คำตอบ และกรณีศึกษา. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์มติชน, 2545.

พระราชวรมุนี (ประยูร ธมมจิตโต). คุณธรรมสำหรับนักบริหาร. กรุงเทพมหานคร: มูลนิธิพุทธธรรม, 2541.

รัตนา ศิริพานิช. หลักการสร้างแบบสอวัตทางจิตวิทยาและทางการศึกษา. กรุงเทพมหานคร : สาขาจิตวิทยา คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2533. (อัดสำเนา)

วีระวัฒน์ บัณฑิตามัย. เชาวน์อารมณ์ (EQ) ดั่งนี้วัดความสุขและความสำเร็จของอาชีพ. กรุงเทพมหานคร: บริษัท เอ็กซ์เปอร์เน็ท จำกัด, 2542.

สอ้าน ไพรยบำรุง. การบริหารงานขาย Sales Management. กรุงเทพมหานคร: จามจุรีโปรดักท์, 2547.

สัณห์ ศัลยศิริ. EQ บริหารอารมณ์อย่างฉลาด. กรุงเทพมหานคร: SMA ธุรกิจการพิมพ์, 2548.

สตีเฟน อาร์ โควี. 7 อุปนิสัย พัฒนาสู่ผู้มีประสิทธิภาพสูง. แปลโดย สงกรานต์ จิตสุทธิภากร และ นิรันดร์ เกษาคุปต์. กรุงเทพมหานคร: ซีเอ็ดยูเคชั่น, 2541.

แสงอุษา โฉจนานนท์ และ กฤษณ์ รุยาพร. EQ with Thai SMILE การบริหารอารมณ์ด้วยรอยยิ้มแบบไทยๆ. กรุงเทพมหานคร: บริษัทเอเชียแปซิฟิก อินโนเวชั่น เซ็นเตอร์ จำกัด, 2543.

อดุลย์ จาตุรงค์กุล. การบริหารงานขาย. พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2542.

บทความ

ทศพร ประเสริฐสุข. “ความเฉลียวฉลาดของอารมณ์กับการศึกษา.” วารสารพฤติกรรมศาสตร์ 5 (สิงหาคม 2542): 19-35.

ฝ่ายวิชาการ ธนาคารอาคารสงเคราะห์. “ปี 2549 ตลาดที่อยู่อาศัยเริ่มอึมครึมหรือยัง ?” วารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์. 12 (มกราคม-มีนาคม, 2549): 11-17.

เอกสารอื่นๆ

กมลทิพย์ จารุพุดมินท์. “เจตคติต่องานขายประกันชีวิตและเซวรณ์อารมณ์ที่ส่งผลต่อการปฏิบัติงานของตัวแทนประกันชีวิต : ศึกษาเฉพาะกรณีบริษัทประกันชีวิตแห่งหนึ่ง.” วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิต คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2542.

ฉัตรฤดี สุกปลั่ง. “ผลของบุคลิกภาพและเซวรณ์อารมณ์ที่มีต่อคุณภาพของการให้บริการตามการรับรู้ของหัวหน้างานของพนักงานส่วนหน้าของโรงแรมชั้นหนึ่ง ในกรุงเทพมหานคร.” วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิต คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2543.

ชวนจิตร ฐระทอง. “เซวรณ์ปัญญา เซวรณ์อารมณ์ และความสามารถในการเผชิญและฟื้นฟ้ออุปสรรค ที่ส่งผลต่อการปฏิบัติงานของหัวหน้าแผนกขาย ในธุรกิจห้างสรรพสินค้า ในเขตกรุงเทพมหานคร.” วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิต คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2544.

ณัฐนา เอื้อสิริมนต์. “เขาวนั้ อารมณั้ของผู้นาในวงการธุรกิจประกันชีวิต.” วิทยานิพนธั้มหาบัณทิต คณะศิลปศาสตรั้ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตรั้, 2544.

มุขณั้ ยมาภั้. “ความสั้พันธั้ระหวา้งบุคลิกภาพ ความรู้ด้านการขาย แรงจูงใจใฝ่สั้มฤทธิกับ ผลการปฏิบัติงานของพนักงานขาย.” วิทยานิพนธั้มหาบัณทิต คณะสังคมศาสตรั้ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตรั้, 2537.

มัลลิกา นกแย้ม. “ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จในอาชีพการการขายของพนักงานขาย บริษัทซิงเกอร์ประเทศไทย จำกัด (มหาชน).” วิทยานิพนธั้มหาบัณทิต คณะสังคมศาสตรั้ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ, 2546.

วาสนา ชัดตียวงษ์. “การศึกษาลั้ษณะบุคลิกภาพคั้ดสรรที่สั้พันธั้กับความสำเร็จในการทำงาน ของตัวแทนขายประกันชีวิต.” วิทยานิพนธั้มหาบัณทิต คณะจิตวิทยา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2540.

ศิริจรรยั้ วิชาสศศิริวมล. “การศึกษาคความสามารถในการปฏิบัติงานของพนักงานขายเวชภั้ณทั้ใน โรงพยาบาล เขตกรุงเทพมหานคร” วิทยานิพนธั้มหาบัณทิต คณะศึกษาศาสตรั้ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ, 2548.

หัททยา ชั้ นอารมณั้. “การศึกษปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติงานของพนักงานขาย.” วิทยานิพนธั้มหาบัณทิต คณะศึกษาศาสตรั้ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ, 2545.

อนันต์ รุ่งผ่องศรีกุล. “ปัจจัยส่วนบุคคลที่มีผลต่อความสำเร็จในงาน ความพึงพอใจและแนวโน้มนั้ที่ จะลาออกจากองค์การของผู้แทนขายยา.” วิทยานิพนธั้มหาบัณทิต คณะศิลปศาสตรั้ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตรั้, 2541.

อุษณั้ย์ สุนทโรทก. “ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของตัวแทนประกันชีวิต ศึกษาเฉพาะกรณีบริษัท กรุงเทพประกันชีวิต จำกัด.” วิทยานิพนธั้มหาบัณทิต คณะศิลปศาสตรั้ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตรั้, 2539.

Books

Aldag, R.J. and Kuzuhara, L.W. Organizational Behavior and Management : An Integrated Skills Approach. Ohio: South-Western/Thomas Learning, 2002.

Bar-On, R. "Chapter Seventeen, Emotional and Social Intelligence : Insights from The Emotional Quotient Inventory from Bar-On, R." In The Handbook of Emotional Intelligence : Theory, Development, Assessment and Application at Home, School, and in The Workplace. pp. 364-365. Edited by Parker, James D.A. San Francisco: Jossey-Bass A wiley Company, 2000.

Covey, S.R. The Seven Habits of Highly Effective People: Powerful Lessons in Personal Change. New York: Fireside, 1989.

Dalrymple, D.J., Cron, W.L. and Decarlo, T.E. Sales Management. 7th ed. New York: John Wiley and Sons Inc., 2001.

Fox, J.A., Levin, J. and Harkins, S. Elementary Statistics in Behavioral Research. New York: HarperCollins College Publishers, 1993.

Feldman, D.C. Managing Individual and Group Behavior in Organizations. New York: McGraw-Hill, 1999.

Frank, J.L. Psychology of Work Behavior. 3rd ed. Homewood: Dorsey Press, 1989.

Futrell, C.M. Fundamentals of Selling : Customers for Life Through Service. 9th ed. Boston: McGraw-Hill, 2006.

Goleman, D. Working with Emotional Intelligence. London: Clays Ltd, St Ives plc., 1998.

Jobber, D. and Lancaster, G. Selling and Sales Management. 6th ed. Harlow: Prentice Hall, 2003.

Kirk et. al. Sales Management : A career Path Approach. Ohio: South-Western College Publishing, 2000.

Michelle, T.F. Managing The Sales Function. New York: McGraw-Hill, 2002.

Saarni, C. The Development of Emotional of Competence. New York: Guilford Press, 1999.

Sprinthall, R.C. Bsic Statistical Analysis. 3rd ed. New Jersey: Prentice-Hall, Inc., 1990.

Articles

Bateman, T.S., and Crant, J.M. "The Proactive Component of Organizational Behavior." Journal of Organizational Behavior. 14 (1993): 103-118.

Bretz, R.D. "College Grade Point Average as A Predictor of Adult Success." Public Personnel Management. 18 (1989): 11-22.

Brown, B. and Campion, M.A. Biodata Phenomenology: Recruiters' Perceptions and use of Biographical Information in Resume Screening. Journal of Applied Psychology. 79 (1994): 897-908.

- Cohen, P.A. "College Grades and Adult Achievement: A Research Synthesis." Research in Higher Education. 20 (1984): 281-293.
- Crant, J.M. "The Proactive Personality Scale and Objective Job Performance among Real Estate Agents." Journal of Applied Psychology. 80 (1995): 532-537.
- Crant, J.M. "Proactive Behavior in Organizations." Journal of Management. 26 (2000): 435-463.
- Dye, D.A. and Reck, M. "A Literature Review and Meta-Analysis of Education as A Predictor of Job Performance." Technical Report. No. OPRD-88-9. (1988): 655-671.
- Gottfredson, L.S. "Why G Matters: The Complexity of Everyday Life." Intelligence. 24 (1997): 79-132.
- Hunter, J.E. and Hunter, R.F. "Validity and Utility of Alternative Predictors of Job Performance." Psychological Bulletin. 96 (1984): 72-98.
- Lamont, L.M., and Lundstrom, W.J. "Identifying Successful Industrial Salesman by Personality and Personal Characteristics." Journal of Marketing research. (1977): 517-529.
- Lawshe, C.H. "A Qualities Approach to Content Validity." Personnel Psychology. 28 (1975): 563-575.
- Mayer, J.D., Caruso, D.R, and Salovey, P. "Emotional Intelligence Meets Traditional Standards for An Intelligence." Intelligence. 27 (1999): 267-298.

- Reilly, R.R. and Chao, G.T. "Validity and fairness of Some Alternative Employee Selection Procedures." Personnel Psychology. 35 (1982): 1-62.
- Roth, P.L. and BeVier, C.A., Switzer, F.S. and Schippman, J.S. Meta-analyzing the relationship between grades and job performance. Journal of Applied Psychology. 81 (1996): 548-556.
- Roth, P.L. and Bobko, P. College Grade Point Average as A Personnel Selection Device: Ethnic Group Differences and Potential Adverse Impact. Journal of Applied Psychology. 85 (2000): 399-406.
- Rynes, S.L., Orlitzky, M.O. and Bretz, R.D. "Experienced Hiring Versus College Recruiting: Practices and Emerging Trends." Personnel Psychology. 50 (1997): 309.
- Samson, G.E., Graue, M.E. and Weinstein, T. and Walberg, H.J. "Academic and Occupational Performance: A Quatitative Synthesis." American Education Research Journal. 21 (1984): 311-321.
- Seibert, S.E., Crant, J.M. and Kraimer, M.L. "Proactive Personality and Career Success." Journal of Applied Psychology. 84 (1999): 416-427.
- Seibert, S.E., ; Kraimer, M.L. ; and Crant, J.M. "What do Proactive People ?" A Longitudinal Model Linking Proactive Personality and Career Success." Personnel Psychology. 54 (2001): 845-875.
- Vinchur, A.J., Schippmann, J.S., Switzer III, F.S. and Roth, P.L. A Meta-Analytic Review of Predictors of Job Performance for Salespeople. Journal of Applied Psychology. 83 (1998): 586-597.

Wortruba, T.R. "The Effect of Goal-Setting on the Performance of Independent Sales Agents in Direct Selling." Journal of Personal Selling and Sales Management. 4 (1989, Spring): 22-29.

Other Materials

กรมวิชาการ กระทรวงศึกษาธิการ. "ผลการเรียนเฉลี่ย."
(<http://www.moe.go.th/gpa/gpa41-1.htm>), 2548.

สัมภาษณ์ ดิเรก ศรีสุข, 15 ตุลาคม 2549

Cherniss, Cray. "Consortium for Research on Emotional Intelligence in Organizations."
(http://www.eiconsortium.org/business_case_for_ei.htm), 2006.