

สารบัญ



คำนำผู้เขียน

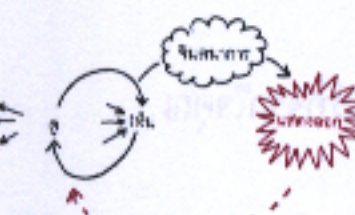
ตอนที่ 1 เกริ่นนำ (Introductions)

เมื่อใด กับใคร ที่ไหน : แกะไขได้ทุกอย่างหาด้วยภาพ

- | | | |
|---------|---|----|
| บทที่ 1 | มองธุรกิจด้วยแนวคิดใหม่ ที่เปลี่ยนไปโดยสิ้นเชิง | 2 |
| บทที่ 2 | ปัญหาไหน ภาพไหน และ 'เรา' คือ ใคร? | 13 |
| บทที่ 3 | เกมพ่นสีที่ไม่มีทางแพ้ : สี่ขั้นตอนของการคิดเป็นภาพ | 33 |


ตอนที่ 2 ค้นพบแนวคิด (Discovering Ideas)

ดูให้ชัดขึ้น เห็นให้ชัดขึ้น จินตนาการให้กว้างไกลขึ้น : เครื่องมือและหลักการของการคิดเป็นภาพที่ดี

- | | | | |
|---|---------|---|-----|
|  | บทที่ 4 | ไม่ละ ชอบคุณ ขอคุณ | 46 |
| | บทที่ 5 | ทวิวิธีของการเห็น | 57 |
| | บทที่ 6 | SOVID : เครื่องมือสร้างจินตนาการที่ใช้ได้ผล | 88 |
| | บทที่ 7 | กรอบการแสดงออก | 120 |

ตอนที่ 3 พัฒนาแนวคิด (Developing Ideas)

การคิดเป็นภาพแบบ MBA : การนำวิธีการคิดเป็นภาพไปใช้ในการปฏิบัติงานจริง

- | | | | |
|--|----------|-----------------------------------|-----|
|  | บทที่ 8 | การแสดงออกและการคิดเป็นภาพแบบ MBA | 136 |
| | บทที่ 9 | ใครคือลูกค้าของเรา? | |
| | | ภาพสำหรับแก้ปัญหา <u>ใคร/อะไร</u> | 141 |
| | บทที่ 10 | ผู้ซื้อมีจำนวนเท่าไร? | |
| | | ภาพสำหรับแก้ปัญหา <u>เท่าไร</u> | 150 |
| | บทที่ 11 | ธุรกิจของเราอยู่ที่ไหน? | |
| | | ภาพสำหรับแก้ปัญหา <u>ที่ไหน</u> | 160 |