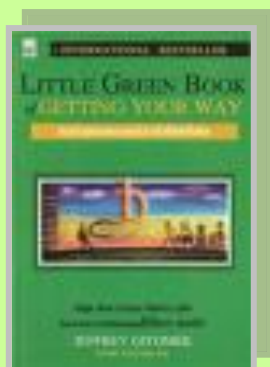


คัมภีร์สุดยอดกลยุทธ์สำเร็จได้ตั้งใจคิด



คัมภีร์สุดยอดกลยุทธ์การทำให้สำเร็จได้ตั้งใจคิด

เป็นหนังสือที่นำเสนอหลักการโน้มน้าวจิตใจคนอื่น ด้วยวิธีการต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นการเขียน การพูด รวมทั้ง การนำเสนอข้อมูลต่าง ๆ โดยมีองค์ประกอบสำคัญ 10 ข้อ ในการโน้มน้าวจิตใจคนอื่น ซึ่งสามารถนำหลักการต่าง ๆ ไปใช้ในชีวิตประจำวันได้ เพราะไม่ว่าคุณจะทำงาน ด้านไหน ๆ ก็ต้องมีการนำเสนอแนวความคิด และการโน้มน้าวให้คนอื่นยอมรับความคิดเห็น

1. เตรียมตัวให้พร้อมที่จะทำให้สำเร็จได้ตั้งใจคิด

ต้องมีการเรียนรู้วิธีการในการโน้มน้าวเชิญชวนที่นำไปสู่ผลในทางบวก โดยการคิดว่าเราต้องทำได้ 50% ดังนั้น คนแรกที่ต้องโน้มน้าวเชิญชวนคือตัวเราเอง ถ้าเรายังไม่มั่นใจ เราจะทำให้คนอื่นมั่นใจ ได้อย่างไร ก่อนที่จะทำให้คนอื่นเชื่อมั่นได้ เราต้องทำให้ตัวเองเชื่อมั่นในสิ่งนั้นเสียก่อน กาวที่ยึด ความเชื่อมั่นในตัวเองกับการคิดว่าเราทำได้เข้าด้วยกันคือ **ทัศนคติ**

ถ้าความเชื่อในตัวเองไม่เข้มแข็งพอที่จะกระตุ้นให้ความปรารถนาแรงกล้าแสดงตัวออกมาคนอื่นก็จะจับ ต้องไม่ได้ ไม่ เกิดความเชื่อมั่นหรือไม่ถูกโน้มน้าวเชิญชวนให้เห็นด้วยว่าวิธีการของเราดีที่สุดสำหรับพวกเขา และพวกเขาจะได้รับ ประโยชน์ ความเชื่อพื้นฐานหลัก ๆ ที่จำเป็นเพื่อการบรรลุความสำเร็จ การโน้มน้าวเชิญชวนผู้อื่นและสำเร็จได้ตั้งใจคิด คือ

- 1 เชื่อในตัวเอง
- 2 เชื่อในสิ่งที่กำลังทำอยู่
- 3 เชื่อในสินค้าของเรา
- 4 เชื่อในองค์กรของเรา



2. หักเบี่ยงต้นในการทำให้สำเร็จได้ตั้งใจคิด

การทำให้สำเร็จได้ตั้งใจคิด เราต้องทำให้คนอื่นเชื่อมั่นให้จงได้ หลักการของการโน้มน้าว ผู้อื่น เราต้องมีความเชื่อมั่นเฉพาะตัว ความน่าเชื่อถือ การพูดความจริง และการให้คุณค่า การที่จะทำให้สำเร็จได้ ตั้งใจคิดนั้นเราต้องมีอิทธิพลต่อคนอื่น ความสามารถที่จะมีอิทธิพลต่อผู้อื่นได้นั้นมักจะอยู่บนพื้นฐานของการรับรู้ (และความเชื่อ) ในตัวเอง

ส่วนสำคัญที่จะทำให้สามารถมีอิทธิพลและมีความน่าเชื่อถือต่อผู้อื่นก็คือ **ความสามารถในการสื่อสารหรือทักษะ ในการนำเสนอ**และความสามารถในการถ่ายทอดแนวคิดหรือข้อมูลข่าวสาร

หลักการของทักษะการนำเสนอเพื่อโน้มน้าวเชิญชวน ได้แก่ ความปรารถนาแรงกล้าความสามารถในการโน้มน้าว ความเป็นเลิศในการสื่อความ ความสามารถในการยกตัวอย่างที่เข้าใจง่าย และความสามารถในการถ่ายทอด ข่าวสารในวิถีทางที่ทำให้ผู้อื่นเห็นดีเห็นงามด้วยและเต็มใจทำตามที่ได้ตกลงกัน



3. แคล้งเบื้องตนของการโน้มน้าวเชิงชวนและพลังในตัวเอง

- ความสามารถในการอธิบายว่าอะไร ทำไม อย่างไร และพวกเขาจะได้อะไรจากการทำตามวิธีของเรา แสดงออกถึงความจริงใจและความมั่นใจ มีความสามารถในการสร้างความเชื่อให้никเห็นภาพตามไปด้วยมีทักษะในการถกเถียงที่เป็นกุญแจดอกสำคัญของการโน้มน้าวเชิงชวน และการทำให้สำเร็จได้ตั้งใจคิด ที่ไม่ใช่เป็นแค่การบอกเล่า ถามความคิดเห็นและดึงเอาความเชี่ยวชาญของพวกเขาออกมา อาจถามถึงประสบการณ์ของพวกเขาที่มีทักษะในการสร้างจินตภาพ(การเล่าเรื่อง) ที่สามารถทำให้พวกเขามองเห็นหรือรู้สึกได้
- การมีชื่อเสียงมีอิทธิพล ต่อผลสำเร็จได้ตั้งใจคิดและเป็นไปโดยอัตโนมัติหากชื่อเสียงเป็นที่ ยอมรับ หรือถูกปฏิเสธ โดยอัตโนมัติหากชื่อเสียงไม่ดี นอกจากนี้ประวัติความสำเร็จยังบ่งบอกถึงกิริยาท่าทีที่มีต่อผู้ที่เรากำลังโน้มน้าวเชิงชวน หากเราประสบความสำเร็จมากก็จะสามารถฉายภาพ แห่งความสำเร็จออกมาได้ ความสำเร็จจะกลายเป็นหลักฐานและสามารถถ่ายทอดได้ในยามที่ต้องการใช้โน้มน้าวเชิงชวนคนอื่น ๆ และทำให้สำเร็จได้ตั้งใจคิด

4. หัวใจสำคัญของการทำให้สำเร็จได้ตั้งใจคิด

- การพัฒนาการนำเสนอเพื่อเพิ่มความสามารถในการมัดใจคนและ ความสามารถที่จะโน้มน้าวเชิงชวนเพื่อนำไปสู่การนำเสนอมืออาชีพ
- ในตอนจบของการโน้มน้าวเชิงชวนย่อมมีผลตามมาเสมอ หากสามารถทำให้ใครสักคนเชื่อมั่นที่จะทำอย่างที่เราต้องการ และบางสิ่งที่เป็นผลจากการกระทำนั้นๆ จะเกิดขึ้น สัมพันธภาพระยะยาวมักจะขึ้นอยู่กัผลลัพธ์ที่เกิดจากการโน้มน้าวเชิงชวน
- ถ้ามีบางสิ่งที่ไม่ถูกต้องหรือผิดพลาดในกระบวนการโน้มน้าวเชิงชวน ก็จงเรียนรู้จากมันและเดินหน้าต่อไป การติดตรึงอยู่กับสิ่งที่ผิดพลาดไป ไม่มีวันนำเราไปสู่สิ่งที่ถูกต้องได้เลย
- ตอนที่เรากำลังสร้างเครือข่ายหรือไปประชุม เรากำลังอยู่ระหว่างการมุ่งมองหาการติดต่อและลูกค้า ดังนั้น การโฆษณาตัวเราเอง เป็นโอกาสเผยแพร่ข้อมูลที่ก่อให้เกิดความสนใจและการตอบรับจากบรรดาผู้คนที่เราเป็นเครือข่ายด้วย



5. นำเสนอสิ่งที่ทรงพลัง

- การขายตัวเองให้แก่ผู้ฟังถือเป็นหัวใจสำคัญในการนำเสนอ ถ้าเรา มีความเชื่อและคิดว่าทำได้ และเท่าที่เราได้เตรียมตัวให้ได้อย่างเอาเรื่องความกลัวมาสู้กับการขาดการเตรียมตัว ต้องมีพลังสะสมไว้ให้มากพอ เช่น การป้อนอาหารให้สมอง ฝึกพูดคนเดียว เข้าชมรมฝึกพูด ฯลฯ
- ผู้นำเสนอที่พยายามถ่อมตัวต่อหน้าผู้ฟัง จริงๆแล้วกลายเป็นว่าทำให้เกิดความเข้าใจผิดไปว่าไม่จริงใจ ต้องตัดการสื่อสิ่งเหล่านี้ออกไป แล้วสื่อตรงเข้าถึงจิตใจเป็นสิ่งสำคัญ เพราะผู้ฟังทั้งหลายนั้นตัดสินเรื่องความจริงใจและความแข็งแกร่งของข้อมูลข่าวสาร
- การสูญเสียพลังเกิดขึ้นจากการไม่ได้เตรียมตัวเพื่อการนำเสนอ หรือลืมนึกไปว่านั่นคือ การขาดความเข้าใจในเนื้อหาที่กำลังนำเสนอ ผนวกกับความกลัวที่จะถูกถามด้วยคำถามที่ไม่ทราบคำตอบ และจากการขาดความมั่นใจในตัวเอง ต้องสร้างเสริมทักษะการนำเสนอของเราทุกๆ วัน โดยทดลองนำเสนอและอัดเสียงบันทึกไว้



6. การแสดงเพื่อให้นักลงทุน

- การพูดที่ทำให้ผู้ฟังรับรู้ได้ถึงความใหม่และความสำคัญของข้อมูลเป็นครั้งแรก ข้อมูลที่คนฟังสามารถนำไปใช้ได้ และต้องให้ความหวังแก่ผู้ฟัง ที่ทำให้พวกเขาสามารถบรรลุความปรารถนาได้
- ถ้าหากเรานำเสนอได้ยอดเยี่ยม ผู้คนก็จะชอบคุณนำไปปฏิบัติ บอกต่อในเรื่องนี้ และจดจำมันไปนานหลายปี แต่ถ้าเราพูดเพื่อการนำเสนอที่ยอดเยี่ยมที่สุดในโลกแต่ปราศจากความกระตือรือร้น ความจริงใจ หรือความเชื่อแล้ว เราก็จะไม่ประสบความสำเร็จ
- การนำเสนอของเราเป็นการแสดง หรือเพียงแค่การนำเสนอ ? คนในวงการแสดงใส่หัวใจ ใส่พลัง ใส่ฝีมือลายมือ และใส่ความหลงใหลเต็มตัวลงไปในการแสดง พวกเขามองหาวิธีที่จะพัฒนาปรับปรุงให้ดีขึ้น ดังนั้น ให้ใส่หัวใจลงไปใน การนำเสนอ และเปลี่ยนมันให้เป็นการแสดงและจงฝึกฝนด้วยความเต็มใจ
- องค์ประกอบ 4 ประการของการแสดงที่จะกำหนดว่าเราจะทำได้อย่างที่ใจต้องการหรือไม่
 - ① **สัมพันธภาพ** : ผู้ฟังสามารถเชื่อมโยงได้ไหม ?
 - ② **ความต้องการ** : ที่กำหนดว่าอะไรคือสิ่งที่ผู้ฟังเห็นว่า เป็นปัจจัยที่จะมีอิทธิพลต่อแรงจูงใจในการฟังด้วยความตั้งใจ
 - ③ **ความสำคัญ** : ความสามารถที่จะถ่ายทอดและความสำเร็จด่วนของข่าวสาร
 - ④ **ความมั่นใจ** : ความสามารถที่จะสร้างหลักประกันที่จะมีความเสี่ยงจำกัดและรางวัลสูงสุดสำหรับการมองเห็นถึงข่าวสารในวิถีทางของเรา

7. การให้นักลงทุนในการวาง

- ต้องพัฒนาระบบความเชื่อขึ้นมาในองค์กร ในสินค้าหรือบริการและในตัวเราเอง ที่คิดว่าจะขายได้ เตรียมตัวให้พร้อมด้วยความคิดต่างๆ ที่ลูกค้าเป้าหมายสามารถมองเห็นถึงความมั่นใจของเรา เพื่อความรู้สึกพร้อมที่จะชนะและเดินหน้าเพื่อทำให้สำเร็จได้ตั้งใจคิด
- การทำให้สำเร็จได้ตั้งใจคือการขายตัวเราเอง ความคิดของเรา และสินค้าหรือบริการของเราให้แก่ผู้อื่น ทุกองค์ประกอบของการทำให้สำเร็จได้ตั้งใจคิดในบางแง่มุมก็มีเรื่องของการขายรวมอยู่ด้วย
- ในการสัมภาษณ์งาน เรากำลังขายตัวเอง ตอนที่เรายื่นเรื่องขอกู้เงินจากธนาคาร เรากำลังขายความสามารถของเราที่จะใช้คืนเงินก้อนนั้น จงเตรียมตัวให้พร้อม ผู้กมิตกรเข้าไว้ รู้เรื่องของตัวเอง รู้วัตถุประสงค์ของตัวเอง และทำตัวให้ผ่อนคลาย
- เหตุการณ์ สถานการณ์ หรือเรื่องราวแย่ๆ เพียงครั้งเดียวสามารถทำลายวันเวลาอันนับปีของการทำงานหนักลงได้ การเพิกเฉยละเลยหรือการตกปากรับคำเกินจริงไปเรื่อยๆ จะทำให้อาชีพของเราพังทลายลงได้ การหลงตัวเองของนักขาย (ความล้มเหลวในการยอมรับปัญหาและการคิดว่าไม่มีอะไรผิดพลาด) จะทำให้สถานการณ์เลวร้ายลงไปอีก ให้คำพูดแสดงถึงด้านดีงามของตัวเราเสมอ และละเว้นคำพูดที่ร้อนระอุรุนแรง



8. การเงินเพื่อให้สำเร็จได้ดังใจคิด



- การเขียนที่กระชับได้ใจความ ตรงประเด็น สามารถบอกได้ว่าผลกระทบเป็นอย่างไรมากกว่าที่จะบอกว่าต้องทำอะไร การโน้มน้าวเชิงชวนเกิดจากการยืนยันหัดและจิตใจที่กล้า แกร่ง การพิสูจน์ให้เห็น และการตั้งคำถามที่ทำให้ผู้อ่านหรือผู้ฟังคิดและปฏิบัติ
- การเขียนต้องสามารถสะกดให้ใครสักคนลงมือทำตาม ถ้าไม่ใช่เราต้องเขียนใหม่จนกว่ามันจะสะกดผู้คนได้ เพราะไม่ว่าเราจะทำอะไรก็ตาม แต่มันจะดูราวกับว่าคนที่เราอยากจูงใจเขา คนที่เราอยากโน้มน้าวเขา ก็คิดจะทำแบบเดียวกับเรา การเขียนต้องบอกเล่าเรื่องราวของเราและขายเรื่องราวของเรา มันต้องพูดแทนตัวเราโดยที่เราไม่ต้องอยู่ที่นั่น
- พัฒนาทักษะในการเขียนทุกวัน เลือกหัวเรื่องหรือเลือกอะไรสักเรื่องที่เกิดขึ้นที่เราอยากจะระบายออกมาจากใจ การเขียนทำให้การคิดแจ่มกระจ่าง และทำให้เกิดอิสรภาพในการเติมความคิดเข้าไป เหตุผลที่องค์กรส่วนใหญ่ไม่ประสบความสำเร็จในโครงการนำเสนอที่เขียน เพราะไม่โน้มน้าวเชิงชวน เป็นเพียงแค่แจ้งให้ทราบ เขาโหวง และไม่มีเหตุผลโดนใจชวนให้ทำตาม ทักษะในการร่าง คำพูดที่โน้มน้าวเชิงชวน ในโครงการนำเสนอเป็นผนวกขั้นตอนแห่งความสำเร็จรวมเข้าด้วยกัน นอกจากนี้ต้องรู้จักในการเขียนด้วย

9. ความมุ่งมั่น



- ผู้ที่โน้มน้าวเชิงชวนส่วนใหญ่มักยอมแพ้ง่ายเกินไป พวกเขาพยายามโน้มน้าวเชิงชวนพยายามทำให้สำเร็จได้ดังใจคิด แต่อีกฝ่ายไม่ยอมเล่นด้วย ฝ่ายโน้มน้าวเชิงชวนก็ยอมแพ้ ซึ่งมักจะเกิดขึ้นหลังจากโดนบอกปัดในครั้งแรกหรือครั้งที่สอง ดังนั้น เราต้องป้อนข้อมูลเข้าไปว่า **“ความมุ่งมั่น”**
- เมื่อการโน้มน้าวเชิงชวนผสมผสานเข้ากับความมุ่งมั่น เปอร์เซ็นต์ของการทำให้สำเร็จได้ดังใจคิดก็จะเพิ่มสูงขึ้นไป ตามสัดส่วนของคุณภาพ พลัง และคุณค่าของข่าวสารข้อมูลของคุณ เมื่อคุณเชี่ยวชาญการโน้มน้าวเชิงชวน คุณต้องเรียนรู้เรื่องความมุ่งมั่น ถ้าคุณต้องการที่จะทำให้สำเร็จได้ดังใจคิดอย่างจริงจัง
- ความมุ่งมั่น คือสถานะหนึ่งของจิตใจ ดังนั้น มันจึงอยู่ในวิสัยที่จะฝึกฝนได้ เช่นเดียวกับสถานะของจิตใจทั้งหลาย มีความแน่ชัดในจุดมุ่งหมาย เป็นการรู้ถึงสิ่งที่ตนเองต้องการเป็นอันดับแรก และบางทีอาจจะเป็นก้าวที่สำคัญที่สุดที่จะก้าวไปยังพัฒนาการของความมุ่งมั่น

9.5 การพูดที่จับใจ



- เพื่อจะพูดให้จับใจต้องเล่าเรื่องราวแล้วจึงชี้ประเด็น เริ่มด้วยคำพูดที่กระตุ้นความคิด และท้าทาย ทำให้พวกเขาเห็นว่าเราเข้าใจ ว่าพวกเขาเป็นใครและทำอะไร ให้คำตอบที่พวกเขาสามารถนำไปใช้ได้ทันที ให้ข้อคิดสักข้อที่พวกเขาไม่เคยคิดมาก่อน
- การพูดที่จับใจเกิดจากการผสมผสานของวิธีที่พูดถ้อยคำต่างๆ อย่างชัดเจนชัดคำ การเดินและความมั่นใจที่แผ่ซ่านออกมาในขณะที่พูด เป็นเรื่องของอากัปกริยาและลีลา นอกจากนี้การพูดที่จับใจมาจากการเรียบเรียงเนื้อหาสาระต่างๆ ของเราขึ้นมาเอง การใช้เวทีนำเสนออย่างชำนาญ การควบคุมสถานการณ์ได้ทั้งหมด
- ถ้าผู้ฟังพูดกับตัวเองว่า **“ฉันเข้าใจ ฉันคิดว่าทำได้ ฉันยินดีลองทำดู”** เมื่อนั้นข้อมูลทั้งหลาย ได้เริ่มส่งผ่านไปแล้ว และได้สร้างผลกระทบแล้ว นั่นคือคำพูดที่จับใจ การพูดที่จับใจ



ทุกคนที่ได้อ่านหนังสือเล่มนี้จะได้เรียนรู้ถึงพลังของ
การโน้มน้าวเชิงบวก วิธีที่จะเชื่อในตัวเอง วิธีที่เข้าใจในหลักการของ

การทำให้สำเร็จได้ตั้งใจคิด

วิธีที่จะพูดหรือนำเสนอเพื่อทำให้สำเร็จได้ตั้งใจคิด

วิธีที่จะเขียนเพื่อให้สำเร็จได้ตั้งใจคิด

วิธีที่จะเปลี่ยนการนำเสนอไปเป็นการแสดง

วิธีที่จะเป็นนักขายที่โน้มน้าวเชิงบวกได้เป็นเลิศในจักรวาล

วิธีที่จะมุ่งมั่นไปจนกว่าคุณจะชนะ

และวิธีที่จะเพิ่มและวัดการพูดที่จับใจไปตลอดการนำเสนอ

หนังสือเล่มนี้จะสอนถึงพลังแห่งการมัดใจ

แสดงให้เห็นถึงวิธีที่จะปล่อยมุขอารมณ์ขันเข้าไปใน

กระบวนการโน้มน้าวเชิงบวก สอนในการเล่าเรื่องราวที่โดนใจ

และด้วยวิธีการที่น่าชื่นชอบ สอนถึงองค์ประกอบเกี่ยวกับลีลาและน้ำเสียง

ในงานเขียนและสอนถึงวิธีการที่จะเป็นผู้ชนะที่คุณอยากเป็นตลอดมา

กลุ่มพัฒนาระบบบริหาร

กรมส่งเสริมการปกครองท้องถิ่น

kpi@thailocaladmin.go.th

