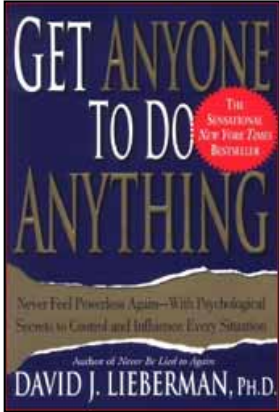


คู่มือสะกดใจคน



คุณเบื่อบ้างไหมกับการถูกหลอกจนหัวปั่นและถูกเอาเปรียบ? เคยรู้สึกบ้างไหมที่ไม่มีใครยอมรับฟังและร่วมมือกับคุณอย่างที่คุณควรจะเป็นบ้างหรือเปล่า? หากคุณอยากจะเป็นผู้ที่สามารถควบคุมทุกสถานการณ์แล้วละก็ ถึงเวลาแล้วที่คุณจะได้เรียนรู้วิธีการปฏิบัติ!

หนังสือเล่มนี้ คือ กลวิธีทางจิตวิทยาในการควบคุมพฤติกรรมมนุษย์ ซึ่งจะช่วยให้คุณเป็นผู้ที่ฉลาดกว่า คิดได้ลึกซึ้งกว่า และตอบโต้ได้ดีกว่ากับทุกคน ทุกที่ ทุกเวลา

ส่วนที่ 1 ทำให้ผู้อื่นชอบคุณ รักคุณ หรือคิดว่าคุณเป็นคนสำคัญ

ขั้นตอนที่ 1 ทำให้ผู้อื่นชอบคุณในทุกโอกาส มีกลวิธีทั้งหมด 5 ประการ

1. อยู่ใกล้ซัดกับเขาให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้เพราะความใกล้ชิด ก่อให้เกิดความชอบ เกลียดชัง
2. เมื่อคุณจะพูดกับผู้อื่นพยายามพูดตอนที่เขารวมมันดี เพราะความรู้สึกนี้จะถูกถ่ายทอดมายังตัวคุณ ทำให้เขามีความรู้สึกทางบวกต่อคุณไปด้วย
3. ทำให้เขารู้สึกดี ๆ เกี่ยวกับตัวเขาเองด้วยการแสดงความรู้สึกนับถือหรือชื่นชมเขาด้วยความจริงใจ
4. สร้างความรู้สึกคล้ายคลึงกันโดยพูดคุยหรือทำสิ่งที่ทั้งคุณและเขาเป็นเหมือนกัน
5. แสดงถึงการมีทัศนคติที่ดีด้วยการเป็นคนกระตือรือร้น มีชีวิตชีวา พึงพอใจกับชีวิต และมีความสุขกับการใช้ชีวิต

ขั้นตอนที่ 2 ทำอย่างไรจึงจะทำให้ผู้อื่นประทับใจเมื่อพบกันครั้งแรก

สิ่งที่ทำได้ง่ายที่สุด คือ ยิ้มเข้าไว้ เพราะการยิ้มทำให้เกิดสิ่งที่ทรงพลัง 4 อย่าง คือ ความมั่นใจ ความสุข ความกระตือรือร้น และที่สำคัญที่สุดคือ เป็นการแสดงออกถึงการยอมรับ นอกจากนี้ยังช่วยให้คุณรู้สึกผ่อนคลายและสงบเยือกเย็นลง

ส่วนที่ 2 พอกันทีกับการถูกตบตา ต้มตุ๋น หลอกใช้ โกงก หรือถูกเอาเปรียบ

ขั้นตอนที่ 3 จะรู้ได้อย่างไรว่าผู้อื่นกำลังปั่นหัวคุณอยู่

ก่อนอื่นต้องเข้าใจคำว่า “การปั่นหัว” เสียก่อน ซึ่งเกิดขึ้นเมื่อจริง ๆ แล้วคน ๆ หนึ่งรู้สึกต่อต้านแต่แสร้งทำเป็นว่าเห็นด้วยกับบางเรื่องเพื่อปิดบังความคิดที่แท้จริงของเขา ด้วยเหตุนี้โดยส่วนใหญ่แล้วคนที่ต้องการจะปั่นหัวผู้อื่นมักแสดงท่าทีเกินจริงไม่ทางใดก็ทางหนึ่ง ตัวอย่างเช่นในวงการพนันนักเล่นไพ่โป๊กเกอร์ที่ต้องการ

จะปั่นหัวคุณ จะวางเงินพนันอย่างรวดเร็วเพื่อแสดงให้เห็นว่าเขาไม่รู้สึกกลัวเลย แต่ถ้าเขาถือไพ่ดีอยู่จริง เขาจะทำท่าทางคิดหนักอยู่ครู่หนึ่งแล้วจึงค่อย ๆ วางไพ่ลงไปเพื่อแสดงให้เห็นว่าเขา

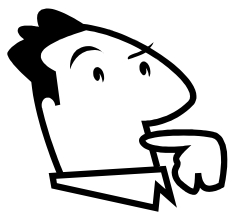
ส่วนที่ 3 เป็นผู้ควบคุมในทุกสถานการณ์และจะให้ใครทำอะไรก็ได้ตั้งใจ

ขั้นตอนที่ 4 ทำให้ผู้อื่นปฏิบัติตามคำแนะนำของคุณ

หากคุณมีความคิดดีเยี่ยมแต่กลับไม่มีใครยอมรับคุณเลย นี่คงเป็นสถานการณ์ที่น่าอึดอัดใจอย่างยิ่ง ปัจจัยหลัก 3 ประการที่จะช่วยแก้ไขได้ คือ

- 1) การตัดสินใจเก้าสิบเปอร์เซ็นต์ของคนเรานั้นขึ้นอยู่กับอารมณ์ ดังนั้นการเน้นถึงผลประโยชน์ที่เห็นได้เป็นรูปธรรมจะช่วยชักจูงอารมณ์ผู้ฟังให้เห็นคล้อยตามได้ดี
- 2) เสนอแผนการที่ระบุขั้นตอนไว้อย่างชัดเจนเพื่อให้ผู้ฟังเกิดความสบายใจและมั่นใจว่าความคิดนี้จะประสบความสำเร็จ
- 3) เพิ่มเติมให้เขารู้ว่าเขานั้นเองที่เป็นคนกระตุ้นให้คุณ มีความคิดดังกล่าว และแนวคิดนี้สอดคล้องกับความเป็นตัวเขาและสิ่งต่าง ๆ ที่เขาเคยทำซึ่งจะทำให้เขาไม่รู้สึกแปลกแยก ตรงกันข้ามกลับจะยังสนับสนุนแนวคิดนั้น ๆ

ขั้นตอนที่ 5 ทำให้ผู้อื่นปฏิบัติตามสัญญาที่ให้ไว้กับคุณ



เทคนิคที่สำคัญ คือ การทำให้เขารู้ว่าคุณเชื่อว่าเขาเป็นคนที่รักคำพูด ยกตัวอย่างเช่น คุณได้ขอให้ใครสักคนทำงานชิ้นหนึ่งให้เสร็จภายในเวลา 2 สัปดาห์ จงอย่าพูดว่า “งานไปถึงไหนแล้ว” หรือ “คุณน่าจะลงมือทำได้แล้วนะ” ทางที่ดีควรพูดว่า “นี่คุณรู้ไหม ผมรู้สึกขอบคุณที่คุณช่วยผมทำงานชิ้นนี้ นอกจากคุณจะเป็นคนที่ ชอบให้ความช่วยเหลือคนอื่นแล้ว คุณยังช่วยพวกเขาจนงานเสร็จสิ้นทุกครั้ง”

ส่วนที่ 4 ทำอย่างไรจึงจะเป็นผู้ชนะในทุกเวทีการแข่งขัน

ขั้นตอนที่ 6 เปลี่ยนความคิดของคนหัวรั้นไม่ว่าจะเป็นเรื่องใดก็ตาม

- เมื่อคุณต้องติดต่อกับคนหัวรั้น จงจำไว้เสมอว่ามีปัจจัย 4 ประการที่ทำให้เขามีทัศนคติเช่นนี้
- 1) โดยปกติแล้วเขามักปฏิเสธในทุก ๆ เรื่องถ้ามันเป็นเรื่องใหม่หรือเขาไม่ชอบความคิดนั้น เพราะมีคติประจำใจ คือ การเปลี่ยนแปลงเป็นเรื่องที่เลวร้าย
 - 2) เขามีปัญหาเกี่ยวกับคุณ ดังนั้นไม่ว่าคุณจะทำอย่างไร ไม่ว่าความคิดของคุณจะมีเหตุผลมากแค่ไหน เขาก็ไม่ยอมมีส่วนเกี่ยวข้องกับคุณ
 - 3) เขาเพิ่งผ่านสถานการณ์ที่ทำให้เขารู้สึกว่าถูกหลอกหรือโดนเอาเปรียบ เขาจึงเลือกจะทำในสิ่งที่ปลอดภัยไว้ก่อนเพื่อหลีกเลี่ยงไม่ให้โดนหลอกอีก
 - 4) เขาเป็นคนไม่ชอบสถานการณ์ที่แตกต่างไปจากเดิมไม่ว่าจะเป็นเรื่องใดก็ตาม

ถ้าคุณเชื่อว่าคนที่เขารู้สึกต่อต้านนั้นมีสาเหตุมาจาก ข้อ 1-3 แล้ว คุณสามารถนำกระบวนการดังนี้ไปใช้เพื่อให้เขาประเมินความคิดของตัวเองเสียใหม่

วิธีการที่ 1 ผลการศึกษาจำนวนมากชี้ให้เห็นว่า ก่อนที่จะขอร้องให้ใครบางคนช่วยเหลือคุณ ถ้าคุณสามารถทำให้เขา

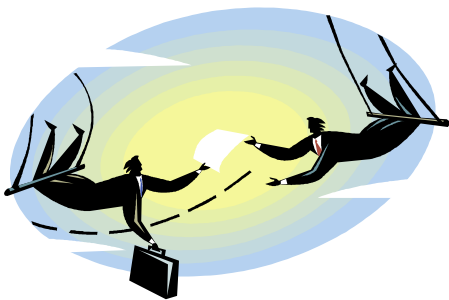


กล่าวคำพูดที่สอดคล้องกับการตกปากรับคำได้ ย่อมมีโอกาสสูงขึ้นไปที่จะทำให้เขายอมทำตามที่คุณขอได้ เช่น สมมติว่าคุณต้องการให้เจ้านายของคุณรับฟังแนวคิดใหม่ของคุณ คุณเพียงแค่พูดว่า “คุณเห็นด้วยไหมว่าการปิดกั้นไม่ยอมรับฟังผู้อื่นนั้นเป็นสิ่งที่ไม่น่าทำอย่างยิ่ง” หลังจากนั้นเมื่อคุณหยิบยกเรื่องที่เตรียมไว้มาพูด เขาจะรับฟังและให้ความร่วมมือกับคุณอย่างไม่เคยเป็นมาก่อน

วิธีการที่ 2 ให้จำกัดความสามารถของเขาที่จะทำในสิ่งที่เขาไม่ยอมทำตาม เพราะมันจะยิ่งเพิ่มความต้องการที่จะทำสิ่งนั้น ดังคำกล่าวที่ว่า “ยิ่งห้ามเหมือนยิ่งยุ”

แต่ถ้าใครสักคนไม่ยอมรับฟังผู้อื่นเนื่องจากเหตุผลในข้อ 4 การจะทำให้เขาเปลี่ยนใจจะต้องใช้กลยุทธ์ที่แตกต่างออกไป ด้วยการนำเสนอความต้องการของคุณโดยพยายามผนวกเข้ากับจรรยาบรรณและตัวตนของเขา ซึ่งจะทำให้ความต้องการนั้นเป็นสิ่งที่ยอมรับได้

ขั้นตอนที่ 7 ทำให้ผู้อื่นช่วยเหลือคุณเป็นกรณีพิเศษ



ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของใครบางคนว่าจะช่วยเหลือหรือไม่นั้นมีดังต่อไปนี้

- 1) จงขอความช่วยเหลือในขณะที่เขาไม่ได้หมกมุ่นอยู่กับเรื่องอื่น และแม้ว่าสิ่งนั้นยังไม่จำเป็นต้องทำในทันทีก็ให้ขอความช่วยเหลือไว้แต่เนิ่น ๆ
- 2) ถ้าคุณนำเสนอบางสิ่งบางอย่างให้กับเขาไม่ว่าจะเป็นเวลา ความสนใจ หรือแม้แต่คำชมเล็กๆ น้อย ๆ จะทำให้เขารู้สึกเป็นหนี้บุญคุณ นั่นหมายถึงโอกาสที่เขาจะทำตามคำขอร้องของคุณย่อมจะมีมากขึ้นด้วย
- 3) บอกให้เขารู้ว่าคุณไม่รู้จะไปขอความช่วยเหลือจากใครได้อีกแล้ว เพราะถ้าเขาคิดว่าไม่ได้มีเขาเพียงคนเดียวที่สามารถช่วยคุณได้เขาจะไม่รู้สึกว่าเป็นหน้าที่ที่จะต้องช่วยเหลือคุณ
- 4) ไม่จำเป็นต้องรอให้เขาอารมณ์ดีเสียก่อนแล้วจึงเข้าไปขอความช่วยเหลือ เพราะผลการวิจัยบอกว่าคนที่อารมณ์เสียก็อาจเต็มใจช่วยเหลือคุณได้ถ้าการช่วยเหลือนั้นแทบไม่ต้องใช้ความพยายามและทำให้เขารู้สึกดีขึ้น
- 5) เขามีแนวโน้มที่จะช่วยเหลือคุณมากขึ้นถ้าคุณไม่ได้ทำให้เขารู้สึกว่าคุณกำลังแข่งขันกับเขา ดังนั้นจงสร้างทัศนคติที่ว่า “คุณและฉันร่วมมือกันเอาชนะบางสิ่งบางอย่าง”

มาถึงตอนนี้ ถ้าเขายังคงดูไม่กระตือรือร้นที่จะช่วยเหลือคุณ คุณก็จำเป็นที่จะต้องอธิบายให้ชัดเจนว่า เขาจะได้รับอะไรตอบแทนจากการช่วยเหลือคุณ และเปรียบเทียบให้เห็นว่าผลตอบแทนนั้น มีมากกว่าความ ยากลำบากในการลงแรงช่วยอย่างไรบ้าง

ขั้นตอนที่ 8 สูดยอดเคล็ดลับทางจิตวิทยาของความเป็นผู้นำ

- 1) การวางตัว : ผู้นำที่มีความสามารถในการปรับตัวและทำตัวให้เป็น หนึ่งเดียวกับผู้อื่นย่อมจะได้รับความไว้วางใจและการสนับสนุนจากผู้อื่น
- 2) ความอ่อนน้อมถ่อมตน : จงอย่าตั้งตนให้เหนือกว่าคนอื่น แต่จงมี ความมุ่งมั่นและพร้อมที่จะทำในสิ่งที่จำเป็นต้องทำก็เพียงพอ
- 3) สิ่งที่ควรและไม่ควรทำในฐานะผู้นำที่มีอำนาจและมีความรับผิดชอบ

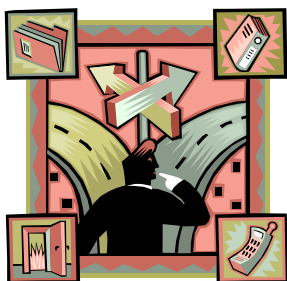


ประการแรก อย่างนำอารมณ์มาเกี่ยวข้องมากเกินไป เพราะผู้นำที่ใช้อารมณ์มากจนเกินเหตุ อาจจะถูกนำเชือถือแต่ไม่มีใครต้องการปฏิบัติตาม

ประการที่สอง สร้างบารมีด้วยการให้ความเคารพและความเอาใจใส่ต่อทุกคน

- 4) ผู้นำที่อนุญาตให้ผู้ตามมีส่วนร่วมแต่พอควรจะได้รับผลตอบแทนที่ดีกว่าผู้นำที่อนุญาตให้ผู้ตามมี ส่วนร่วมมากหรือน้อยเกินไป

ส่วนที่ 5 ทำให้ชีวิตง่ายขึ้น : เรียนรู้วิธีเผชิญกับสถานการณ์ที่น่าอึดอัด นำลำบากใจ



ขั้นตอนที่ 9 ทำให้ผู้อื่นยกโทษให้คุณไม่ว่าจะเป็นเรื่องใดก็ตาม

ถ้าความผิดนั้นอยู่เหนือการควบคุมของคุณ จงบอกให้เขารู้ พร้อมทั้ง อภัยคำขอโทษด้วยความจริงใจ ข้อพึงระลึกคือ การให้เหตุผลที่ตรงประเด็น จะลดความโกรธเคืองของเขาได้ดีกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับเหตุผลที่คลุมเครือ แต่ถ้าความผิดรุนแรงมากกว่านั้นทำให้เขารู้สึกเสีย ความไว้วางใจและความนับ ถือ สิ่งที่คุณจะต้องทำประกอบด้วย 4 ช่วง คือ

ช่วงที่ 1 แสดงความรับผิดชอบอย่างเต็มที่ อย่าโยนความผิดหรือสรรหาคำแก้ตัวใด ๆ ขึ้นมาอ้าง พร้อมทั้งกล่าวคำขอโทษด้วยความจริงใจ

ช่วงที่ 2 บอกให้เขารู้ว่าคุณพร้อมที่จะยอมรับผลของการกระทำใด ๆ ที่เกิดขึ้นตามมา

ช่วงที่ 3 อธิบายให้เขาฟังว่าคุณจะอย่างไรไม่ให้สถานการณ์นี้เกิดขึ้นซ้ำอีก พร้อมทั้งให้คำอธิบาย ที่มีเหตุผลและฟังขึ้นว่าทำไมจึงทำเช่นนั้น

ช่วงที่ 4 แสดงให้เห็นว่าคุณไม่ได้รับประโยชน์ใด ๆ จากการกระทำครั้งนี้เลย

ขั้นตอนที่ 10 กล่าวคำวิจารณ์ที่รุนแรงที่สุดโดยไม่สร้างความขุ่นข้องหมองใจ

เวลาที่คุณต้องการวิจารณ์ใครสักคนให้คำนึงถึงหลักดังต่อไปนี้ซึ่งจะช่วยให้คุณแสดงความเห็นได้อย่างเต็มที่โดยไม่ต้องกังวลว่าเขาจะรู้สึกไม่พอใจ

- 1) บอกให้เขารู้ว่าการที่คุณพูดอย่างนี้เป็นเพราะว่าคุณใส่ใจและเห็นความสำคัญของความสัมพันธ์ระหว่างคุณกับเขา
- 2) เวลาที่ดีที่สุดในการวิจารณ์ คือ เมื่อทั้งคุณและเขาไม่ได้อยู่ในเหตุการณ์นั้นแล้ว และควรทิ้งไว้สักระยะก่อนจะเริ่มวิจารณ์
- 3) กล่าวคำชมก่อนจะเริ่มวิจารณ์ และจงวิจารณ์ที่การกระทำไม่ใช่ตัวบุคคล
- 4) เข้าไปมีส่วนร่วมรับผิดชอบด้วยถ้าคุณสามารถทำได้ พร้อมทั้งเสนอทางออก
- 5) บอกให้เขารู้ว่าไม่ได้มีแต่เขาเท่านั้นที่มีปัญหานี้

เพียงเท่านี้คุณก็สามารถมีความสุขกับชีวิตใหม่ ที่คุณกำหนดชะตาชีวิตได้ด้วยตัวเอง