

หนังสือดี เปลี่ยนแปลงชีวิตได้

มอบหนังสือดี เป็นของขวัญสำหรับคนที่รักและห่วงใย

THE POWER GAMES

: เกมสร้างอำนาจเพื่อชนะใจคน



64 วิธี

สร้างอำนาจให้ตัวเรา

เพื่อเอาชนะใจคน ทุกคน ทุกสถานการณ์

THE POWER GAMES : Friendly Methods for Getting Your Way All the Time

เขียนโดย : เฮนริก เฟ็กซ์ฮ็อส (Henrik Fexeus)

แปลและเรียบเรียงโดย : วุฒินันท์ ชุมภู

บรรณาธิการโดย : สมชัย เบนจุมิตร

 **BEE MEDIA**
Self-Development



มุ่งมั่นทำหนังสือดี... เพื่อคุณ

หนังสือ **THE POWER GAMES** : เกมสร้างอำนาจเพื่อชนะใจคน
64 วิธี สร้างอำนาจให้ตัวเรา เพื่อเอาชนะใจคน ทุกคน ทุกสถานการณ์

แปลจาก : **THE POWER GAMES**
: Friendly Methods for Getting Your Way All the Time

เขียนโดย : **เฮนริก เฟ็กซ์ฮ็อส (Henrik Fexeus)**

แปลและเรียบเรียงโดย : **วุฒินันท์ ชุมภู** บรรณาธิการโดย : **สมชัย เบนญมิตร์**

สงวนลิขสิทธิ์ตามพระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ (ฉบับเพิ่มเติม) พ.ศ. 2562 โดย บริษัท บี มีเดีย กรุ๊ป (ประเทศไทย) จำกัด ห้ามการลอกเลียนไม่ว่าส่วนหนึ่งของหนังสือเล่มนี้ รวมทั้งการจัดเก็บถ่ายทอด ไม่ว่าด้วยรูปแบบหรือวิธีการใด ๆ ด้วยกระบวนการทางอิเล็กทรอนิกส์ การถ่ายภาพ การบันทึก หรือวิธีการอื่นใด โดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษร

Copyright © **Henrik Fexeus 2013** by Agreement with Grand Agency, Sweden, and Tuttle-Mori Agency Co., Ltd., Thailand. Thai edition published in 2019 by **Bee Media Group (Thailand) Co., Ltd.** This cover has been designed using resources from Freepik.com

พิมพ์ครั้งแรก : สิงหาคม 2562 1908 9 8 7 6 5 4 3 2 1

ISBN 978-616-444-019-7 ราคา 245 บาท



มุ่งมั่นทำหนังสือดี... เพื่อคุณ

จัดพิมพ์โดย **สำนักพิมพ์** **BEE MEDIA**
Self-Development

ในเครือ **บริษัท บี มีเดีย กรุ๊ป (ประเทศไทย) จำกัด**
BEE MEDIA GROUP (THAILAND) CO.,LTD.

69 ซ.เรวัติ 12 ถ.ติวานนท์ ต.ตลาดขวัญ อ.เมืองนนทบุรี จ.นนทบุรี 11000

ติดต่อสำนักพิมพ์ได้ที่ มือถือ 089-111-7500, 089-120-7700 โทรศัพท์ 02-034-9474

Line id : @beemedia www.facebook.com/beemedia Email : Info@BeeMedia.co.th

ติดตามข่าวสาร สมัครสมาชิก และรับสิทธิพิเศษได้ที่ **www.BeeMedia.co.th**

จัดจำหน่ายโดย : **บริษัท ซีอีดียูเคชั่น จำกัด (มหาชน)**

1858/87-90 ถนนเพชรรัตน แขวงบางนาใต้ เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260

โทรศัพท์ 02-826-8000 โทรสาร 02-826-8356-9 http://www.se-ed.com

กรณีต้องการสั่งซื้อจำนวนมาก เพื่อใช้เป็นที่ของขวัญหรือ ส.ค.ส. ในทุกเทศกาล เช่น ปีใหม่ งานสัมมนา งานอบรม พัฒนาบุคลากรหน่วยงานหรือเป็นของขวัญเพื่อคนที่รักและห่วงใย **ขอรับส่วนลดพิเศษที่ 089-111-7500, Line id : @beemedia, www.BeeMedia.co.th**



หนังสือเล่มนี้จัดพิมพ์ด้วยความรับผิดชอบต่อและใช้กระดาษถนอมสายตาอย่างดี ทุกเล่มรับประกันความพอใจสูงสุด หากเกิดปัญหาการพิมพ์ สามารถเปลี่ยนเล่มใหม่ได้ทันที

- เกี่ยวกับผู้เขียน -



เฮนริก เฟ็กซ์อัส (Henrik Fexeus) เกิดที่เมือง โอเรโบร ประเทศสวีเดน จบการศึกษาระดับปริญญาตรีสาขา ปรัชญาจาก Stockholm University และเคยทำงานด้านการสื่อสารและการตลาดมาก่อน ปัจจุบันเขาเป็นที่รู้จักดีในฐานะผู้ดำเนินรายการทีวี นักอ่านใจคน และนักเขียน เขาเขียนหนังสือจิตวิทยาประยุกต์ใช้เพื่อโน้มน้าวใจคนที่ขายดี เช่น The Art of Reading Minds และ When You Do What I Want ได้รับรางวัล The Pocket Platinum Sales Award และ The Pocket Gold Award โดยได้รับการแปลเป็นภาษาต่างๆ 26 ภาษา มียอดขายทั่วโลกมากกว่าล้านเล่ม

เฟ็กซ์อัสเป็นผู้ดำเนินรายการทีวี ทั้งที่เป็นของตัวเองและได้รับเชิญเข้าร่วมรายการทีวีช่องต่าง ๆ ในฐานะผู้เชี่ยวชาญด้านภาษาท่าทางและการสื่อสาร โดยไม่ใช้คำพูด รวมทั้งได้รับเชิญเป็นอาจารย์พิเศษในหัวข้อดังกล่าวทั้งในและนอกสวีเดน สำหรับบทบาทนักอ่านใจคน เขาเป็นผู้สร้างสรรค์ความบันเทิงโดยนำเทคนิคทางจิตวิทยา การใช้เวทมนตร์ และการเล่นละคร มาสร้างเป็นมายากลที่แสดงถึงความสามารถเหนือมนุษย์ในการอ่านและโน้มน้าวใจคน โดยมีผลงานทั้งทางทีวีดีและการแสดงสดในสถานที่ต่าง ๆ ทั่วสวีเดน ปัจจุบันเฟ็กซ์อัสใช้ชีวิตอยู่ที่กรุงสต็อกโฮล์มกับภรรยาและลูก ๆ 3 คน

- เกี่ยวกับผู้แปลและเรียบเรียง -

วุฒินันท์ ชุมภู (Wuttinun_Chumpoo@Hotmail.com) สำเร็จการศึกษาด้านรัฐศาสตร์ และภาษาและการสื่อสาร มีประสบการณ์ในการทำงานจากภาคราชการและงานบริหารทรัพยากรบุคคลจากธุรกิจโทรคมนาคม การสื่อสาร และอุตสาหกรรมการผลิต มากกว่า 25 ปี

ปัจจุบันเป็นนักแปลอิสระและที่ปรึกษาด้านการบริหารทรัพยากรบุคคล มีผลงานแปลโดยสำนักพิมพ์ บี มีเดีย มาแล้ว 4 เล่ม ได้แก่ แคบ่นน้อยลงวันละนิด... ชีวิตจะเปลี่ยนมหาศาล คู่มีอู๋ทันคนโกง วิถีเอาชนะทุกอุปสรรค และทุกปัญหาการเงิน และ 10 เคล็ดลับลับความสุขและความรัก

หมายเหตุ บรรณาธิการ

คำว่า “อำนาจ” เป็นสิ่งที่ใคร ๆ ต้องการ เพราะการมีอำนาจ บ่งบอกว่าเรามีสถานะที่เหนือกว่าผู้อื่น แต่เราจะมีอำนาจได้อย่างแท้จริง ถ้ารู้จักใช้มันเพื่อให้คนอื่นยอมทำตามด้วยความยินดี ไม่ใช่ใช้เพื่อบังคับ ชูขี้อู๋ให้เขาต้องทำในสิ่งที่เราต้องการ ในชีวิตจริงนั้น เราถูกบังคับให้ต้อง อยู่ในเกมแห่งชีวิตที่ต้องเล่น ดังนั้นจึงจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้อง **“อยู่ให้เป็น”** และใช้ประโยชน์ในการเล่น **“เกมแห่งชีวิต”** ไปในทางที่เป็นประโยชน์ ต่อตัวเอง หนังสือเล่มนี้จะทำให้เราเป็นฝ่ายได้เปรียบในสถานการณ์ต่าง ๆ หลาย ๆ อย่างใน **“เกมสร้างอำนาจเพื่อชนะใจคน”** นี่จะเป็นการพยายาม ทำให้คนอื่นทำในสิ่งที่เราต้องการหรือนำพาเราไปในที่ที่อยากจะไปโดยที่ พวกเขาอยากทำเช่นนั้นจริง ๆ ไม่ใช่เป็นเพราะว่ากำลังถูกสะกดจิตหรือ ถูกบังคับให้ต้องทำ

หนังสือ **“THE POWER GAMES : เกมสร้างอำนาจเพื่อชนะใจคน 64 วิธี สร้างอำนาจให้ตัวเรา เพื่อเอาชนะใจคน ทุกคน ทุก สถานการณ์”** เป็น **หนังสือดี** แปรจากหนังสือ แปรจาก THE POWER GAMES : Friendly Methods for Getting Your Way All the Time ซึ่งจะทำให้ท่านกลายเป็นคนที่มีศิลปะในการดลบันดาลให้อะไร ๆ เป็นไป อย่างที่ท่านต้องการ ไม่ใช่เป็นไปตามที่คนอื่นอยากให้เป็น และมีชีวิต ที่ดีทุก ๆ วัน

สำนักพิมพ์  มีความภูมิใจที่ได้จัดพิมพ์ **หนังสือดี** เล่มนี้ ให้ท่านได้ประยุกต์วิธีการที่ดีต่าง ๆ เพื่อเปลี่ยนแปลงชีวิตของท่าน และผู้คนรอบข้างให้มีชีวิตที่ดีขึ้นได้ตลอดไป

เพราะหนังสือดี เปลี่ยนแปลงชีวิตคนเราให้ดีขึ้นได้

สมชัย เบญจมิตร

มุ่งมั่นทำหนังสือดี... เพื่อคุณ

“**K**บังสือขายตีเล่มนี้ จะทำให้คุณพลิกกลับมา
เป็นฝ่ายที่ได้เปรียบในสถานการณ์ต่าง ๆ
จะทำให้คุณกลายเป็นคนที่มีศิลปะในการดลบันดาล
ให้อะไร ๆ เป็นไปอย่างที่คุณต้องการ
... ไม่ใช่เป็นไปตามที่คนอื่นอยากให้เป็น”

สารบัญ

หมายเหตุ บรรณาธิการ 5

THE POWER GAMES : เกมสร้างอำนาจเพื่อชนะใจคน 9

นี่ไม่ใช่เกมธรรมดา ๆ แต่เป็นเกมในชีวิตจริง... 13

THE POWER GAMES

: เกมสร้างอำนาจเพื่อชนะใจคน

64 55 สร้างอำนาจให้ตัวเรา

เพื่อเอาชนะใจคน ทุกคน ทุกสถานการณ์

เกมที่ 1 : เกมประกอบตัวต่อทาง

ความคิดเข้าด้วยกัน 25

16 วิธี ที่ทำให้คนเชื่อในสิ่งที่คุณพูด

- 1.1 พูดซ้ำ ๆ จนกว่าจะกลายเป็นเรื่องจริง
- 1.2 ทำให้รู้สึกว่าเป็นเรื่องจริง
- 1.3 อายยืนข้อเสนอเยาะเกินไป
- 1.4 ระวังพวกซังกเอาไว้ให้ดี ๆ
- 1.5 ทำอย่างไรเมื่อโดนตัดหน้า
- 1.6 เผยจุดอ่อนเพื่อสร้างจุดแข็ง
- 1.7 ตอบโจทย์ความต้องการ
ชั้นพื้นฐานของอีกฝ่าย
- 1.8 ทำให้คนอื่นหันมาเห็นดีเห็นงาม
หรือเปลี่ยนมาเชื่อเรื่องของเรา
- 1.9 ทำให้คนเปลี่ยนความคิดเห็น
โดยการตั้งให้เสียสมาธิ
- 1.10 กำหนดภาพลักษณ์ที่คนอื่น
มองตัวเอง
- 1.11 แสดงให้เห็นว่าพวกเขา
ได้ก้าวหน้าไปในระดับหนึ่งแล้ว
- 1.12 จูงใจทีเดียวทั้งกลุ่ม...

1.13 ...แม้จะไม่มีเลยสักกลุ่ม

1.14 พลิกสถานะได้ง่าย ๆ แค่ปลายนิ้ว

1.15 ควบคุมสถานการณ์

1.16 ตรงนั้นไม่ดี ตรงนี้ดีใช่

เกมที่ 2 : เกมการใช้คำพูด

เพื่อเอาชนะใจคน 83

16 กลยุทธ์ ที่ทำให้ใคร ๆ

ต้องหันมาฟังคุณแต่เพียงผู้เดียว

- 2.1 ใช้คำที่มีความหมายเหมือนกัน
- 2.2 เริ่มต้นจากการเป็นพวกเดียวกัน
- 2.3 ใช้คำว่า “และ” แทนคำว่า “แต่”
- 2.4 ลองสลับตำแหน่งของคำว่า “แต่”
ดูบ้าง
- 2.5 ใช้เรื่องสาเหตุและผลกระทบ
ให้เป็นประโยชน์
- 2.6 ความลับสน... หรืออะไรกันแน่นะ
- 2.7 ใช้คำว่า “คุณ” ให้ถูกที่ถูกทาง
- 2.8 ยิ่งสนิทสนมกันมากเท่าไรยิ่งดี
- 2.9 ฟังอย่างไรให้ถูกวิธี
- 2.10 เมื่อไม่รู้จะคุยอะไรดี

- | | |
|--------------------------------------|--------------------------------------|
| 2.11 คำถามที่สำคัญกว่าก็คือตอนนี้ | 3.14 ในวันที่คุณวាយชนม์ |
| คุณกำลังสนใจเรื่องอะไรอยู่ | 3.15 วาดภาพโลกในใจ |
| 2.12 หัดทำอะไรที่แตกต่าง | ของอีกฝ่ายหนึ่งออกมา |
| จากแบบแผนเดิม ๆ ดูบ้าง | 3.16 เลือกวิธีโน้มน้าวให้เหมาะกับคน |
| 2.13 เทคนิคการคุมจังหวะและการชักนำ | 3.17 มองท่าทางของความไม่เห็นด้วย |
| 2.14 เดินเกมด้วยเทคนิคชุดพิเศษ | ให้ออก |
| 2.15 คุมความคิดและความรู้สึก | 3.18 ท่าทางที่ใช้ปลอบประโลม |
| ของอีกฝ่ายให้อยู่หมัด | และความว้าวุ่นใจ |
| 2.16 คำที่ควรหลีกเลี่ยงเอาไว้ให้ดี ๆ | 3.19 สัญญาณความเครียดและกังวล |
| | ที่ดูได้จากริมฝีปากและปาก |
| | 3.20 สะท้อนอำนาจผ่านทางพื้นที่ที่ใช้ |

เกมที่ 3 : เกมวิธีสานสัมพันธ์

อย่างมีชั้นเชิง 135

20 วิธี ที่ทำให้ใคร ๆ อดรักคุณไม่ได้

- 3.1 โน้มหน้าใจด้วยกระดาษโพสต์-อิต
- 3.2 ให้และรับแบบไม่ให้ใครรู้
- 3.3 ทำให้กลายเป็นเรื่องส่วนตัวมากขึ้นไปอีก
- 3.4 อานุภาพแห่งความเหมือน
- 3.5 สร้างสรรค์โดยใช้ภาพสมมุติในใจ
- 3.6 เห็นด้วยให้ถูกที่ถูกเวลา
- 3.7 สานสัมพันธ์โดยการเอาใจเขามาใส่ใจเรา
- 3.8 ใช้การหักทลายให้เป็นประโยชน์
- 3.9 จดจำรายละเอียดเล็ก ๆ น้อย ๆ ให้ได้
- 3.10 ชมจากใจจริง
- 3.11 พลั้งของการขอความช่วยเหลือ
- 3.12 มีคนมาช่วยแล้วยังเป็นที่รักอีกด้วย
- 3.13 ลองพูด "ขอบคุณ!" ดูบ้าง

เกมที่ 4 : ฝ่าด่านขั้นสุดท้าย

ไปให้ได้! 209

12 วิธี ขจัดคนที่ชอบทำตัวเป็นชวาทหนาม

- 4.1 สร้างเกราะกำบังให้กับจิตใจ
 - 4.2 ชัดจังหวะก่อนเข้าคุณสถานการณ์
 - 4.3 ในยามที่สถานการณ์เริ่มเลวร้าย
 - 4.4 ระวังพวกเครื่องกีดขวางให้ดี ๆ
 - 4.5 หัวเราะที่หลังดังกว่า
 - 4.6 ถ้อยคำที่ไม่ควรหยิบขึ้นมาพูดเลย
 - 4.7 พูดให้เป็นกลาง ๆ เอาไว้ก่อน
 - 4.8 หลายคนแต่ใจเดียวกัน
 - 4.9 คำพูดที่ปราศจากอคติ
 - 4.10 ไม่เด็ด 2 อย่างที่จะช่วยลดความรุนแรงเมื่อถูกคนพูดโจมตี
 - 4.11 สงครามชิงอำนาจ
 - 4.12 สุดยอดแผนสำรอง
- บทสรุป 263

THE POWER GAMES

: เกมสร้างอำนาจเพื่อชนะใจคน

วิธีง่าย ๆ ที่จะโน้มน้าวใจคน
ให้ทำตามอย่างที่คุณต้องการ

บออุทิศหนังสือเล่มนี้ให้แก่ ไมโล ลูกชายของผม ที่ถึงแม้จะมีอายุเพียงเท่านี้ แต่กลับสามารถผสมผสานเสน่ห์อันน่าหลงใหล เข้ากับการใช้อำนาจโดยไม่ยำเกรงผู้ใด ได้อย่างล้ำลึกยิ่งกว่าที่คนส่วนใหญ่ หัดทำมาทั้งชีวิตเสียอีก เทคนิคในหนังสือเล่มนี้จะเหมาะสำหรับคนอย่างเรา ๆ ท่าน ๆ ซึ่งไม่เคยรู้เลยว่า คนเรานั้นสามารถเล่นเป่าฟองสบู่ไปพร้อม ๆ กับเปล่งเสียงหัวเราะออกมาได้

แต่ยังเหมาะกับ...

คนที่คิดอยู่เสมอว่า อำนาจนั้นดูจะเป็นของต้องห้าม ไม่น่าอภิรมย์ และไม่เคยให้ผลดีแก่ใคร ๆ แต่ก็ยังเฉลียวใจอยู่นิด ๆ ว่ามันอาจเป็นของดีมีประโยชน์ หรืออาจถึงขั้นน่าลึ้มลองอยู่ไม่น้อยเลยทีเดียว

ทั้งยังเหมาะกับ...

คนเราทุกคนที่ต้องเล่นเกมในชีวิตจริงเพื่อต่อสู้ดิ้นรนเพื่อให้ได้มาเพื่ออำนาจในการควบคุม หรืออยู่เหนืออะไรบางอย่าง หรือเพื่อเอาชนะใจทุกคนในทุกสถานการณ์!

เอาละ... เริ่มกันเลยครับ...



อำนาจ :

หมายถึง ความสามารถในการทำให้คนอื่นกระทำอะไร
บางอย่าง

เกม :

หมายถึง การปรับเปลี่ยนตำแหน่งแห่งที่ของสิ่งของ
ต่าง ๆ เสียใหม่อย่างมีกลยุทธ์ โดยมีเจตนาที่ชัดเจน
ว่าอยากให้เป็นไปตามผลลัพธ์ที่เราคิดไว้ในใจ

เกมสร้างอำนาจเพื่อคนอื่น :

หมายถึง ความสามารถในการใช้กลยุทธ์เพื่อชักนำ
คนอื่นให้กระทำตามเราเพื่อให้ได้ผลลัพธ์ตามที่เรา
ต้องการ

THE POWER GAMES

: เกมสร้างอำนาจเพื่อชนะใจคน



64 วิธี

สร้างอำนาจให้ตัวเรา

เพื่อเอาชนะใจคน ทุกคน ทุกสถานการณ์

THE POWER GAMES : Friendly Methods for Getting Your Way All the Time

“**ค**ล็ดลับที่มีผลทางจิตวิทยาเหล่านี้
จะไม่เหมือนกับเทคนิควิธีการโน้มน้าวและจูงใจ
แบบอื่นตรงที่มันจะไม่มีทางถูกจับไต๋ได้เลย

เทคนิคการเดินเกมที่สอนไว้ในหนังสือ
เล่มนี้จะเป็นอะไรที่ใคร ๆ คาดไม่ถึง และจะ
ส่งผลโดยตรงต่อจิตใจสำนึกของคนคนนั้น”

นี่ไม่ใช่เกมธรรมดา ๆ แต่เป็นเกมในชีวิตจริง...

จึ ๆ ๆ ๆ ...

บอโกษที่ต้องพูดเบา ๆ นะครับ เข้ามาก่อนสิ ดิใจที่เราได้เจอกัน นี่ก็แล้วเชื่อว่าต้องเป็นคุณ มีใครรู้หรือเปล่าว่าคุณมาหาผมช่วยเหลียวไปดูอีกทีนะว่าไม่มีคนตามมาจริง ๆ

ถ้าไม่มี ก็ดีเลย...

เชิญข้างในก่อนครับ!

ถ้าอ่านมาถึงบรรทัดนี้ แสดงว่าคุณได้จัดแจงไปหาหนังสือเล่มนี้มาไว้ในครอบครองเรียบร้อยแล้ว ซึ่งผมก็ต้องขอยินดีกับคุณด้วยจริง ๆ ผมไม่รู้หรือกว่ามันจะเกิดเหตุอะไรขึ้นมาบ้างในวันที่หนังสือออกขาย อาจมีคนมาหาไปเกลี้ยร้าน เพื่อเอาไปเผาทิ้งเพราะไม่อยากให้ใครได้อ่าน หรืออาจเป็นชนวนนำไปสู่การโต้เถียงกันอย่างเผ็ดร้อนตามสื่อต่าง ๆ จนไม่มีร้านหนังสือที่ไหนอยากจะขายมันอีก และถ้าเป็นอย่างนั้นจริง มันคงต้องมีสาเหตุบางอย่างซ่อนอยู่อย่างแน่นอน นี่แหละ หนังสือต้องห้ามที่น้อยคนจะอยากให้คุณได้อ่านมันละ

เจ้านายคุณยอมไม่ให้คุณได้อ่านแน่ ๆ และบรรดาลูกน้องก็คงไม่อยากเห็นคนเป็นหัวหอน้ำอย่างคุณได้อ่านมันด้วยเช่นกัน จะว่าไปพวกเขาแต่ได้ที่จ้องจะเอาเปรียบคุณอยู่คงต้องรู้สึกชอบใจเป็นธรรมดา ถ้ารู้ว่าคุณยังไม่เคยอ่านหนังสือเล่มนี้มาก่อน ทั้งนี้อาจหมายรวมถึงเพื่อน ๆ ในหน่วยงานข้างเคียงที่หวังจะแย่งชิงงบประมาณไปจากมือคุณ

แล้วมันยังอาจรวมถึงพวกนักการเมืองท้องถิ่น นักวิ่งเต้น และคนที่หาเลี้ยงชีพด้วยการพยายามหว่านล้อมให้คุณหันมาคล้อยตามเขา ผมไม่ได้ตั้งใจจะว่าร้ายบรรดาคนที่ทำงานแบบนี้หรอกนะ แต่คนเหล่านี้

จะพยายามทำทุกอย่างเพื่อให้คุณเห็นดีเห็นงามไปกับเขา ซีอีโอบริษัทคุณ อาจเคยไปเข้าหลักสูตรการใช้วาทศิลป์ เพื่อเรียนรู้ทฤษฎีอันสลับซับซ้อน เกี่ยวกับการสร้างความรู้สึกร่วมและการใช้ถ้อยคำจูงใจคนมาแล้วก็ได้ และมันอาจยังมีบริษัทการตลาดบางแห่งที่ยอมทุ่มงบก้อนโตให้กับการสำรวจความเห็นเชิงจิตวิทยาเพื่อนำผลมาใช้ประโยชน์ทางการตลาด ทั้งหมดนี้ ก็เพียงเพื่อหวังจะเกลี้ยกล่อมให้คุณหลงเชื่อในอะไรบางอย่างได้ง่ายขึ้น กว่าเดิมเท่านั้นเอง

และแล้วหนังสือที่มีเนื้อหาแบบนี้ก็ได้ถือกำเนิดขึ้นมา

และทำให้ทุกอย่างต้องพลิกกลับลงในพริบตา...

หนังสือเล่มนี้จะทำให้คุณพลิกกลับมาเป็นฝ่ายได้เปรียบใน สถานการณ์ต่าง ๆ ไม่ว่าคุณจะเป็น นักขาย ทนายความ บริกร ครู อาจารย์ เจ้าหน้าที่สาธารณสุข ผู้บริหารระดับสูง นักเรียน คนฝึกสุนัข หรือทำงานอะไรก็แล้วแต่ **เป้าหมายของผมคือพยายามทำให้คุณกลายเป็นคนที่มีศิลปะในการดลบันดาลให้อะไร ๆ เป็นไปอย่างที่คุณต้องการ ไม่ใช่เป็นไปตามที่คนอื่นอยากให้เป็น**

ในโลกนี้เกมทุกเกมต่างมีปุ่มลัดที่จะนำคุณไปสู่ชัยชนะซ่อนอยู่ ด้วยกันทั้งนั้น ไม่เว้นแม้แต่ **“The Power Games - เกมสร้างอำนาจเพื่อชนะใจคน”** ที่เรากำลังจะเล่นกัน สมัยก่อนวิดีโอเกมหรือเกมคอมพิวเตอร์ จะมีเส้นทางการไปสู่ชัยชนะซ่อนอยู่ ซึ่งนั่นก็คือเคล็ดลับที่โปรแกรมเมอร์ แอบใส่ไว้ให้เฉพาะคนที่รู้จัก บรรดาเทคนิควิธีการในหนังสือเล่มนี้ก็จะทำหน้าที่เหมือนกับปุ่มลัดพวกนั้น เทคนิควิธีการส่วนใหญ่ที่เรานำมาใช้ในการเล่นเกมสร้างอำนาจเพื่อชนะใจคนนั้นจะเป็นเสมือนการใช้ปุ่มลัดชุดหนึ่งที่ฝังแน่นอยู่ในใจมนุษย์เรามาตั้งแต่เกิด แต่กลับไม่ค่อยเป็นที่รู้จักในหมู่ผู้คนทั่วไป ถ้ามองอย่างผิวเผิน ปุ่มลัดพวกนี้จะดูไม่น่ามีฤทธิ์เดชอะไร แต่หากศึกษาลงไปให้ละเอียด คุณจะรู้ซึ่งถึงอำนาจที่มีอยู่ในเทคนิควิธีการเหล่านี้ เนื่องจากผมเป็นคนที่นิยมความเรียบง่ายมาแต่ไหนแต่ไร

เรียกว่าไม่ชอบทำอะไรให้มันยุ่งยากเอาเสียเลย ดังนั้นเมื่อถึงคราวที่จะต้องมาเล่นเกมสร้างอำนาจเพื่อชนะใจคนทีวี่วี่นี้ ผมจึงเตรียมเทคนิควิธีการที่ใช้งานง่าย ๆ ใส่ไว้ในคลังแสงขนาดมหึมาเพื่อรอให้คุณมาหยิบไปใช้ได้ตามต้องการ เทคนิคทั้งหมดนี้จะขึ้นอยู่กับหลักการเดียวกันกับปุมลัดนามาชนิดที่โปรแกรมเมอร์เอาใส่ไว้ในวิดีโอเกมยุคเก่า นั่นคือ เป็นการลงทุนลงแรงเพียงน้อยนิดเพื่อผลลัพธ์อันใหญ่หลวงที่จะเกิดขึ้นตามมา

❶ คลีตลับที่มีผลทางจิตวิทยาเหล่านี้จะไม่เหมือนกับเทคนิควิธีการโน้มน้าวและชักจูงใจแบบอื่นตรงที่มันจะไม่มีทางถูกจับได้ได้เลย เทคนิคการเดินเกมทีส่อนไว้ในหนังสือเล่มนี้จะเป็นอะไรที่ใคร ๆ คาดไม่ถึง และจะส่งผลโดยตรงต่อจิตใจสำนึกของคนคนนั้น ผมจะขออธิบายอย่างนี้ก็แล้วกัน จิตใจส่วนที่เป็นจิตสำนึกของคุณคือภาคความคิดที่คุณกำลังใช้อ่านหนังสืออยู่ ณ ตอนนี้ ซึ่งส่วนใหญ่อีกจะมีแต่ความคิดอ่านเชิงเหตุและผล การวิเคราะห์ และการเรียนรู้ ในขณะที่จิตสำนึกจะเป็นจิตสำนึกที่คุณใช้บันทึกอารมณ์ความรู้สึกและความทรงจำต่าง ๆ เก็บเอาไว้ ส่วนใหญ่เทคนิคการใช้อำนาจเหนือผู้อื่นที่มีอยู่ทั่วไปมักมุ่งเป้าไปที่จิตสำนึกเสียเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งนั่นคือสาเหตุที่ทำให้มันใช้ได้ไม่ดีเท่าที่ควร แต่คุณกับผมกำลังเลือกใช้เส้นทางอ้อมผ่านการคิดอ่านเชิงวิเคราะห์และความรู้สึกต่อต้านทุก ๆ อย่างที่เกิดจากจิตสำนึก และกำลังใช้คั้นบังคับที่ไม่มีใครมองเห็น เพื่อควบคุมคุณลักษณะบางอย่างในตัวคนอื่นที่ถือเป็นสิ่งสำคัญที่สุดในสภาพการณ์แบบนี้ ซึ่งนั่นก็คืออารมณ์ความรู้สึกและพฤติกรรมของคนเหล่านั้นนั่นเอง

ผมพอเข้าใจว่าคุณคงไม่ลื้จะสบายใจสักเท่าไรหรอกถ้ารู้ว่าตัวเองกำลังหัดเล่นเกมสร้างอำนาจเพื่อชนะใจคนเพื่อสร้างประโยชน์ให้แก่ตัวเองอยู่หรืออย่างน้อยก็ต้องดูหน้าดูหลังให้แน่ใจว่าปลอดภัยก่อน จึงจะกล้าหยิบหนังสือเล่มนี้ขึ้นมาอ่าน มันอาจจะดูเป็นการพยายามใช้เล่ห์เหลี่ยมเพื่อเอาเปรียบคนอื่น และอีกอย่างหนึ่งการทำอะไรเพื่อ “ประโยชน์ส่วนตน”

นั่นจะถือเป็นเรื่องธรรมดาที่ใคร ๆ ต่างยอมรับกันได้จริงหรือเปล่า ผมค่อนข้างเข้าใจว่า คำว่า “อำนาจ (Power)” และ “The Power Games - เกมสร้างอำนาจเพื่อชนะใจคน” ซึ่งอาจเป็นสิ่งที่ช่วยวนอยู่ไม่น้อยจะชวนให้เราคิดไปถึงอะไรบางอย่าง ไม่ว่าจะเป็นการบังคับขู่เข็ญ การกดขี่ข่มเหง ที่มีให้เห็นอยู่ในทุกเมื่อเชื่อวัน ถ้าเป็นอย่างนั้น นั่นแปลว่าคุณกำลังคิดถึงการใช้อำนาจในเชิงลบที่ล้าสมัยและไม่ค่อยจะมีประสิทธิภาพเท่าไร

คำว่า “Power - อำนาจ” ได้ถูกกล่าวขวัญไปในทางที่ไม่ดีตั้งแต่ไหนแต่ไรมาแล้วว่ามักสร้างความมัวหมองให้กับผู้ใช้อยู่เป็นประจำ ศาสตราจารย์ด้านจิตวิทยาที่ชื่อ **ฟิลิป ซิมบาร์โด** ได้ชี้ประเด็นนี้ไว้อย่างน่าสนใจจากการทดลองในช่วงทศวรรษที่ 70 ซึ่งได้สุ่มเลือกนักศึกษาสามสิบหกคนเป็นกลุ่ม 2 กลุ่ม คือ “พวกนักโทษ” และ “พวกผู้คุม” เพียงไม่กี่ชั่วโมงต่อมา นักศึกษากลุ่มที่เป็น “นักโทษ” ก็ได้ออกมาเผยถึงความทรมานใจที่เกิดขึ้นจากน้ำมือของกลุ่ม “ผู้คุม” ซึ่งที่จริงก็คือคนที่เคยเป็นเพื่อนกันมาก่อนทั้งนั้น! จะต่างกันก็ตรงที่คนกลุ่มหลังนี้เพิ่งจะได้รับมอบหมายให้มีอำนาจเหนือตัวอย่างอีกกลุ่มหนึ่งมาเมื่อไม่กี่ชั่วโมงก่อนหน้านั้นว่ามันยอมไม่ได้มีการแสดงออกที่ชัดเจนอย่างนี้เสมอไป ใครที่เคยแอบดูเด็กนักเรียนในชั่วโมงพลละ 2 คน ขณะกำลังผลัดกันเลือกเพื่อนร่วมห้องที่เหลืมาเป็นเพื่อนร่วมทีมของฝ่ายตน ก็อาจเคยพบเห็นการใช้อำนาจในทางที่ไม่เป็นธรรมด้วยตัวเองมาแล้วก็ได้

ในเรื่องเดียวกันนี้ **ลิเดีย ไล** นักวิจัยชาวนอร์เวย์ที่มุ่งศึกษาเรื่องอำนาจได้กล่าวไว้อย่างชัดเจนเลยว่า ร้อยละ 70 ถึง 80 ของคนที่ได้รับมอบหมายให้มีสิทธิขังการชีวิตผู้อื่นจะใช้อิทธิฤทธิ์นี้ไปในทางที่ไม่ถูกไม่ควรหรืออย่างน้อยก็จะแสดงพฤติกรรมที่ชวนให้สงสัยว่าน่าจะเป็นเช่นนั้น แต่ทั้งหมดนี้จะเป็นเรื่องของ การใช้อำนาจในแบบดั้งเดิมที่เข้าใจกันมาตั้งแต่ไหนแต่ไร ซึ่งแตกต่างไปจากการเล่นเกม “The Power Games - เกมสร้างอำนาจเพื่อชนะใจคน” ที่เรากำลังจะได้เรียนรู้กันราวฟ้ากับเหวเลยก็

ว่าได้ ที่ผมกำลังจะนำเสนอให้คุณทราบนี่คือการใช้อำนาจอีกรูปแบบหนึ่ง ซึ่งจะเป็นอะไรที่สร้างสรรค์กว่าการใช้อำนาจที่จะนำมาซึ่งความเสื่อมเสียแบบนั้น

ผมบอกได้เลยว่านี่คือวิธีการใช้อำนาจแบบใหม่ถอดด้าม ผมคงไม่ปฏิเสธหรือกว่า “The Power Games - เกมสร้างอำนาจเพื่อชนะใจคน” ก็คือเกมอย่างหนึ่ง เหมือนอย่างที่คุณบอกให้ทราบเป็นนัย ๆ อยู่แล้ว ซึ่งนั่นเท่ากับว่าคนที่เล่นเกมชนะจะมีสิทธิก้าวขึ้นมาเป็นผู้กำหนดความเป็นไปในสถานการณ์บางอย่าง **แต่ถ้าคุณเป็นผู้ชนะในเกม “The Power Games - เกมสร้างอำนาจเพื่อชนะใจคน” คนทุกคนจะรู้สึกเป็นผู้ชนะไปกับคุณด้วยเช่นกัน** ซึ่งนั่นคือภาพที่คุณกับผมกำลังมองเห็นคนเหล่านั้นอยู่ในใจ จะไม่มีใครรู้สึกเลยว่ากำลังถูกหลอกใช้ และทุก ๆ คนจะรู้สึกว่ากำลังได้ในสิ่งที่ตัวเองต้องการ (ถึงแม้ส่วนใหญ่จะเป็นสิ่งที่คุณอยากให้เป็นอย่างนั้นก็ตาม) ทั้งหมดนี้จะทำให้คุณมีรูปแบบการใช้อำนาจที่ไม่มีใครเหมือนและไม่เหมือนใคร ซึ่งจะทำให้คนที่เกี่ยวข้องรู้สึกเข้มแข็งและดีกว่าที่เคยเป็นมาตั้งแต่ก่อนหน้าที่คุณเล่นเกมสร้างอำนาจเพื่อชนะใจคนกับพวกเขาเสียอีก แต่ถ้าฟังเรื่องนี้แล้วยังรู้สึกว่ามันน่าจะมีอะไรขัดแย้งกันอยู่ นั่นก็จะเป็นเพราะว่ามันยังไม่เคยมีใครยอมเสียเวลามาอธิบายธรรมชาติที่แท้จริงของอำนาจให้คุณได้เข้าใจมาก่อนเลย

จริง ๆ แล้วเทคนิคที่เรากำลังจะคุยกันนี้ก็คือองค์ประกอบทุก ๆ อย่างในวิถีทางแห่งการกระทำและการสื่อสารที่เราได้มีมาตั้งแต่เกิดนั่นแหละ “The Power Games - เกมสร้างอำนาจเพื่อชนะใจคน” จะมีพื้นฐานอยู่บนหลักการสำคัญ 2 ข้อ อันได้แก่

ข้อแรก คือความเข้าใจอันลึกซึ้งเกี่ยวกับวิธีที่เราใช้ในการชักนำความคิดและพฤติกรรมของคนอื่นขณะกำลังสื่อสารกันอยู่ ถ้อยคำและภาษาท่าทางที่เราใช้ รวมทั้งความคิดอ่านที่เป็นผลพวงมาจากทั้ง 2 ปัจจัย

ข้างต้นจะไปกระตุ้นกลไกภายในจิตใจของคนที่กำลังพูดคุยอยู่กับเราให้เริ่มทำงาน เราอาจทำให้อะไร ๆ เป็นไปอย่างที่เราต้องการได้สำเร็จ ถ้าทราบว่าการกลไกเหล่านั้นมันทำงานกันอย่างไร และจะกดสวิตช์ให้มันเริ่มทำงานได้อย่างไร

หลักการข้อที่ 2 คือความเชื่อที่ว่าการใช้อิทธิพลชักนำผู้อื่นในทุกรูปแบบนั้นจะได้ผลดียิ่งขึ้นถ้าคุณรู้จักผสมผสานมันเข้ากับการให้ความเคารพนับถือในตัวผู้อื่น และมองผลประโยชน์ที่คนอื่นจะได้รับว่ามีค่าเท่ากับของตัวคุณเอง ในหนังสือเล่มนี้ผมหมั่นย้ำอยู่เสมอเลยว่า เราจะใช้อำนาจได้อย่างแท้จริงถ้ารู้จักใช้มันเพื่อให้คนอื่นยอมทำตามด้วยความยินดี ไม่ใช่ใช้เพื่อบังคับขู่เข็ญให้เขาต้องทำในสิ่งที่เราต้องการ นั่นหมายความว่าหลาย ๆ อย่างในเกมสร้างอำนาจเพื่อชนะใจคนนี้จะเป็นการพยายามทำให้คนอื่นทำในสิ่งที่คุณต้องการหรือนำพาคุณไปในที่ที่อยากจะไป ซึ่งนั่นเป็นเพราะว่าพวกเขาอยากจะทำอย่างนั้นจริง ๆ ไม่ใช่เป็นเพราะว่ากำลังถูกสะกดจิตหรือถูกบังคับให้ต้องทำ

ข้อผิดพลาดที่เห็นอยู่บ่อย ๆ ในยามที่คนเรากำลังพยายามจะมีอำนาจเหนือผู้อื่นอยู่ก็คือ พวกเขาจะให้ความสำคัญเฉพาะคุณลักษณะข้อใดข้อหนึ่งใน 2 ข้อนี้เท่านั้น คนเหล่านั้นอาจพุ่งเป้าไปที่หลักการข้อที่ 2 นั่นคือการยึดความพอใจของคนอื่นเป็นที่ตั้ง จนกลายเป็นคนที่คิดถึงแต่ความต้องการของคนอื่น โดยไม่เคยลุกขึ้นมายืนหยัดในความต้องการของตัวเองเลยสักครั้ง เราจะต้องชื่อคนพวกนี้ว่า **พ่อบ้านไคร์เทน** ตามหุ่นยนต์รับใช้ในหนังสือชุดทางทีวีที่ชื่อ **Red Dwarf*** ก็แล้วกัน

นอกจากนี้มันยังมีคนอีกพวกหนึ่งซึ่งพบได้บ่อยกว่าพวกแรกเสียอีก นั่นคือคนที่มุ่งเฉพาะหลักการข้อแรกเท่านั้น โดยจะพยายามเลือกใช้กลเม็ดทางจิตวิทยาที่คิดว่าใช่ ซึ่งรังแต่จะดึงให้ตัวเองต้องเข้าไปพัวพันอยู่

* **Red Dwarf** เป็นภาพยนตร์ตลกแนวนิยายวิทยาศาสตร์ของอังกฤษที่ออกอากาศทาง BBC เมื่อปี 1988 เป็นเรื่องราวเกี่ยวกับ เดฟ ลิสเตอร์ ผู้ได้ชื่อว่าเป็นมนุษย์คนสุดท้ายของโลกที่ใช้ชีวิตอยู่ในยานอวกาศชื่อเดียวกับชื่อเรื่องในช่วงปลายศตวรรษที่ 22 โดยมี ไคร์เทน (Kryten) เป็นหุ่นยนต์พ่อบ้านประจำยานชื่อ Nova 5 ผู้มีสติประจำใจว่า "รับใช้ผู้อื่นโดยไม่เคยคิดถึงตัวเอง"

กับปัญหาจากการใช้อำนาจแบบนั้นแทบจะทุกชนิดที่เรียงหน้ากันเข้ามา คุณอาจพอนึกภาพคนเหล่านี้ออก หากเคยผ่านเหตุการณ์ที่ถูกใครบางคนวางอำนาจบาตรใหญ่ใส่จนยังนึกเคืองอยู่ไม่หาย หรือเคยถูกใครบางคนตั้งใจเลือกคุณให้เข้ามาร่วมทีมเดียวกับเขาเป็นคนสุดท้ายเพียงเพราะมันเป็นสิทธิที่เขาพึงกระทำมาแล้ว เราขอเรียกคนแบบนี้ว่า **เจ้าจอร์จ** แล้วกัน

ถ้ารู้จักนำความรู้จากหลักการทั้ง 2 ข้อ มาประยุกต์ใช้ได้อย่างซ้ำซ้อน คุณจะเล่นเกมสร้างอำนาจเพื่อชนะใจคนได้เก่งกว่าพ่อบ้านใครเท่นเจ้าจอร์จ หรือไม่ว่าจะจะเป็นใครหน้าไหนที่ถอดแบบคนทั้ง 2 ประเภทนั้นมาได้อย่างแน่นอน

Κากเคยอ่านหนังสือเล่มก่อนหน้านี้ของผมมาบ้าง คุณจะรู้เลยว่าทั้งหมดนี้คือเรื่องราวที่ผมเคยศึกษามาแล้วทั้งนั้น ที่จริงผมไม่ได้แค่ศึกษาเท่านั้น แต่ยังใช้ไฟฉายขนาดใหญ่ส่องสว่างลงไปยังอุโมงค์ที่อยู่ภายในจิตใจคนเรา และเดินลงไปสำรวจจนถึงจุดที่ลึกที่สุดเท่าที่จะทำได้ และผมก็คิดว่า ณ ตอนนั้นผมได้ตกผลึกเรื่องราวทั้งหมดนี้ออกมาเป็นแนวความคิดที่สมบูรณ์ที่สุดแล้ว แต่ถึงแม้จะได้เรียนรู้เรื่องราวเกี่ยวกับพฤติกรรม การโน้มน้าวใจ และกลไกทางจิตใตจมาจนครบทุกแง่มุมแล้วก็ตาม ทว่าผมยังคงต้องใช้เวลามากกว่าสิบปีกว่าจะประจักษ์แจ้งว่า เราสามารถนำเอาองค์ประกอบทุก ๆ ชิ้นที่มีอยู่นี้มาประกอบขึ้นเป็นระบบระบบหนึ่งที่สามารถนำไปปฏิบัติได้จริง ซึ่งมันก็คือเกมสร้างอำนาจเพื่อชนะใจคนที่เรากำลังจะได้เล่นกันนี่เอง

และเท่าที่ผมรู้ มันยังไม่เคยมีใครพูดถึงระบบที่ว่านี้มาก่อนเลย ซึ่งอาจเป็นเพราะว่ามันไม่ได้เป็นอะไรที่จะมองออกกันได้ง่าย ๆ คุณเองก็ยังคงถอยออกมาก้าวหนึ่งจึงจะมองเรื่องพวกนี้ออกใช้ใหม่ละ เกมสร้างอำนาจเพื่อชนะใจคนไม่ได้เป็นอะไรที่ซ่อนอยู่ ณ ปลายสุดของอุโมงค์ ซึ่งเป็นที่ที่บรรดานักเสาะหาสูตรสำเร็จของการโน้มน้าวใจทั้งหลายต่างมุ่งหน้าไปค้นหากันหรรอก แต่มันคือตัวอุโมงค์ที่เห็นอยู่ทั้งหมดนั่นเลย

ผมคิดว่านี่คือวิธีการแนวใหม่ของหลักคิดทั้งหมดที่ผมเคยเขียนไปก่อนหน้านี้แล้ว หนังสือ “The Power Games - เกมสร้างอำนาจเพื่อชนะใจคน” ไม่ใช่สิ่งที่จะมาช่วยเติมเต็มผลงานที่ผมเคยมีมาก่อนหน้านี้ แต่แนวคิดเหล่านั้นต่างหากที่จะเสริมให้หนังสือเกมสร้างอำนาจเพื่อชนะใจคนเล่มนี้มีความครบถ้วนสมบูรณ์ยิ่งขึ้นไปอีก เมื่อคุณกระโดดลงมาเล่นเกมนี้ไปได้สักพักหนึ่ง และเริ่มรู้สึกว่าจะอะไร ๆ มันพอจะเข้าที่เข้าทางบ้างแล้ว ผมก็อยากแนะนำให้คุณวางหนังสือเล่มนี้เอาไว้ก่อน และกลับไปที่หาหนังสือพวกนั้นมาอ่านดู ลองไปหยิบ The Art of Reading Minds หรือ When You Do What I Want You To ที่เคยค้นหาลำค่าสำคัญ ๆ เอาไว้ออกมาจากชั้นหนังสือ คุณอาจจะหันมามองหนังสือเหล่านั้นในแง่มุมมองใหม่ ๆ (เหมือนอย่างที่ผมเคยเป็นมาแล้ว) เลยก็ได้ (และถ้าคุณยังไม่เห็นหนังสือเหล่านั้น ผมก็อยากแนะนำให้คุณรีบไปซื้อหาเอาไว้โดยเร็วเลย)

พบจะขอกึ่งกายบกน่านี้ด้วยประเด็นที่ว่าเราจำเป็นต้องเล่นเกมสร้างอำนาจเพื่อชนะใจคนกันหรือเปล่า “ฉันไม่อยากเล่นเกมอะไรทั้งนั้น แต่ได้เป็นตัวของตัวเองก็พอแล้ว” คนที่พูดอย่างนี้แปลว่ายังเข้าใจอะไรผิดอยู่ไม่น้อย ในบริบทที่เรากำลังคุยกันอยู่นี้ คำว่า “เล่นเกม” ไม่ได้แปลว่าคุณจะต้องเล่นบทเป็นใครบางคนที่ไม่ใช่ตัวคุณ หรือแสดงละครเพื่อตบตาคนอื่น แต่จะหมายความว่า คุณกำลังกระทำการบางอย่างด้วยความตั้งใจและคิดหน้าคิดหลังมาแล้วเป็นอย่างดี ซึ่งมันก็จะเหมือนกับการเล่นหมากรุกมากกว่าการเลือกสวมบทบาทเป็นตัวละครหรือใครบางคน

ทุกครั้งที่คุณปะกับผู้คน คุณย่อมต้องมีความสัมพันธ์อย่างใดอย่างหนึ่งกับคนเหล่านั้น ทำให้คุณเลือกที่จะสื่อสารกับเขาด้วยวิธีการในแบบนั้น ๆ และกำหนดกฎเกณฑ์ในการตัดสินใจ รวมทั้งหลักเกณฑ์ที่จะบอกได้ว่าใครจะเป็นคนแสดงความคิดเห็นก่อนหลังขึ้นมาใช้ระหว่างกัน ถ้ามอง

ในมุมมองนี้ก็จะเห็นได้เลยว่า คุณและคนพวกนั้นได้กระโดดลงมาเล่นเกมสร้างอำนาจเพื่อชนะใจคนกันเป็นที่เรียบร้อยแล้วในทุก ๆ ครั้งที่ได้พบหน้าค่าตากัน

แน่นอนว่าคุณย่อมหลีกเลี่ยงไม่ลงมาเล่นเกมด้วยได้อยู่แล้ว แต่ปัญหาคือคุณอาจถูกคนอื่นลากให้เข้ามาร่วมวงด้วยอยู่ดี จะเห็นได้เลยว่าพอคนอื่นเขาเริ่มเล่นเกมสร้างอำนาจเพื่อชนะใจคน คุณก็จะถูกดึงเข้ามาเกี่ยวข้องโดยอัตโนมัติอยู่แล้วไม่ว่าจะอยากเล่นหรือไม่ก็ตาม แต่ถึงอย่างไรคุณก็ยังมีทางเลือกอยู่ในมือ คุณอาจยอมรับบทบาทที่คนอื่นกำหนดมาให้ หรืออาจลุกขึ้นมาเป็นฝ่ายคุมเกมเสียเองก็ได้ ไม่ว่าจะอย่างไร ทุกครั้งที่คนเราสื่อสารกัน มันก็ต้องมีการเล่นเกมที่ว่านี่กันอยู่วันยังค่ำ คำถามมีแค่ว่าคุณอยากให้เรื่องราวเหล่านี้ดำเนินต่อไปอย่างไรล่ะ ทั้งหมดก็จะขึ้นอยู่กับการตัดสินใจของคุณว่าอยากให้คนอื่นเป็นผู้กำหนดให้คุณเดินตาม หรือเป็นฝ่ายเลือกเองว่าจะให้พวกเขาทำอะไร

โอเค... คุณอาจรู้สึกว่่าข้อหลังนี้มันจะไม่ตรงไปหน่อยหรือ

แต่ต้องไม่ลืมว่า ตราบใดที่กำลังเป็นฝ่ายใช้อำนาจอยู่นั้น คุณจะใช้มันเพื่อการอันใดก็ได้ทั้งนั้น เทคนิควิธีการต่าง ๆ ที่มีอยู่ในเกมสร้างอำนาจเพื่อชนะใจคนนี้จะเป็่นแค่เครื่องมือเท่านั้น ส่วนมันจะถูกใช้ไปในทางที่ดีงามหรือเลวร้ายเพียงใดก็จะขึ้นอยู่กับว่าคุณได้ใช้มันไปเพื่ออะไร การได้ส่งเสียงหัวเราะแบบพวงว้ายร้ายออกมาขณะกำลังคิดอะไรเพี้ยน ๆ เพื่อหาทางครอบครองโลกใบนี้อยู่ยอมเป็นเรื่องน่าสนุกเสียยิ่งกว่าสิ่งใด แต่คุณจะบรรลุผลสำเร็จได้เร็วยิ่งขึ้นถ้ามีคนอื่นมาร่วมวงหัวเราะไปกับคุณ เมื่อได้เรียนรู้เทคนิคต่าง ๆ จากหนังสือเล่มนี้ไปแล้ว คุณจะรู้เลยว่าเกมสร้างอำนาจเพื่อชนะใจคนนี้จะได้ผลสูงสุดถ้านำมาใช้ในการสร้างสรรค์สภาพแวดล้อมในที่ต่าง ๆ (ไม่ว่าจะเป็นในที่ทำงาน ในโรงเรียน หรือในครอบครัว) เพื่อส่งเสริมให้ผู้คนได้หันมาร่วมแรงร่วมใจ และร่วมกันคิดพิจารณาเรื่องราวต่าง ๆ เพื่อนำไปสู่การตัดสินใจร่วมกัน ท่ามกลางความ

รู้สึกที่ดี ๆ และอยากเข้ามามีส่วนร่วมในเรื่องนั้น ๆ และยังช่วยให้คุณรู้จัก
 ระแวงระวังผู้คนที่กำลังจะกลายเป็นคนอย่าง **พ่อบ้านใครเทน หรือ
 เจ้าจอร์จ** ผู้กำลังหาทางใช้เทคนิคการใช้อำนาจในทางที่ไม่ชอบและในเชิง
 บังคับขู่เข็ญกับเราอยู่ และเมื่อทำได้เช่นนั้น คุณก็จะสามารถสกัดกั้น
 คนเหล่านั้นไม่ให้กระทำการได้สำเร็จก่อนที่จะพวกเขาจะรู้ตัวเสียด้วยซ้ำ

ในอีกทางหนึ่ง คุณยังอาจใช้เกมสร้างอำนาจเพื่อชนะใจคนนี้ เพื่อ
 ให้ได้มาซึ่งห้องใต้ดิน ณ เกาะภูเขาไฟแห่งหนึ่งที่เฝ้าฝันมาทั้งชีวิต ซึ่งมัน
 ก็ไม่ได้เป็นการผิดกติกาแต่อย่างใด ทั้งหมดทั้งปวงก็จะขึ้นอยู่กับคุณเพียง
 คนเดียว

I ให้ง่ายและชัดเจนที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ ผมจึงคัดเลือกเทคนิค
 ในการเล่นเกมสร้างอำนาจเพื่อชนะใจคนที่ผมคิดว่าดีที่สุดออกมาเป็น
 จำนวน **64 เทคนิควิธีการ** ด้วยกัน และเพื่อให้กระจ่างชัดยิ่งขึ้น ผม
 จึงจัดทั้งหมดออกเป็น 4 หมวดย่อย ๆ ที่แยกขาดจากกัน อันได้แก่
**1. วิธีกระตุ้นกลไกทางจิตวิทยาที่ทำให้คนเกิดความคิดแบบใดแบบหนึ่ง
 เป็นการเฉพาะ** (16 วิธี) **2. วิธีใช้แบบแผนทางภาษาเพื่อโน้มน้าว
 ความคิดคนอื่น** (16 วิธี) **3. วิธีสร้างสภาพแวดล้อมทางสังคมที่ทำให้
 คนอื่นอยากหันมาช่วยเหลือคุณ** (20 วิธี) และสุดท้ายคือ **4. วิธีปฏิบัติ
 ตนหากมีใครออกมาขัดขวางความต้องการของคุณ** (12 วิธี) ในชีวิตจริง
 เราจะเล่นเกมย่อย ๆ เหล่านี้ไปพร้อม ๆ กัน แต่มันจะง่ายกว่ากันตั้งเยอะ
 เลย หากเราจะค่อย ๆ เล่นไปที่ละเกม

ผมได้พยายามอย่างสุดฝีมือที่จะอธิบายเทคนิคต่าง ๆ ด้วยวิธีการ
 แบบง่าย ๆ สามารถนำไปใช้ได้จริงและกระชับรัดกุมให้มากที่สุด ตอนนี
 คงยังไม่ใช้เวลาที่จะมาศึกษากันอย่างละเอียดถึงประเด็นปัญหาที่เป็น
 เรื่องราวทางจิตวิทยาและหลักปรัชญาแต่ควรจะพูดคุยกันเฉพาะแนวปฏิบัติ
 ที่สามารถนำไปใช้ได้จริง ๆ เท่านั้นก็พอ ซึ่งนั่นหมายความว่าถ้าคุณรีบอ่าน
 หนังสือเล่มนี้ให้จบได้เร็วเท่าไร มันก็จะยิ่งเป็นผลดีแก่คุณมากขึ้นเท่านั้น

อีกไม่ช้าคุณก็จะกระโดดลงมาเล่นเกมเหล่านี้แล้ว แต่ก่อนจะไปถึงจุดนั้น ผมขอสรุปกติกาของเกมเหล่านี้ออกมาเป็นข้อความสัก 2-3 ประโยค ดังนี้ นะครับ 1) เกมสร้างอำนาจเพื่อชนะใจคนจะนำเสนอเทคนิคอันทรงอำนาจภาพที่จะทำให้คุณสามารถเดินกลยุทธ์ได้เหนือกว่าคนอื่น รวมทั้งยังมีเครื่องมือที่จะช่วยป้องกันไม่ให้คนอื่นก้าวขึ้นมาเป็นฝ่ายบงการในทุก ๆ สถานการณ์ที่คุณกำลังเผชิญอยู่ 2) คุณสมบัติประจำตัวของเกมสร้างอำนาจเพื่อชนะใจคนนี้คือ หากคุณเล่นเกมนี้ไปจนถึงระดับสูงสุดแล้ว มันจะทำให้คนอื่นอยากให้คุณเป็นผู้ชนะเกมที่กำลังเล่นกันอยู่ที่นี่ที่สำคัญคือมันจะทำให้คุณมีชีวิตที่สนุกสนานกว่าฝ่ายที่ตั้งหน้าตั้งตาจะเอาชนะคุณอยู่ตั้งเยอะเลย

เอาละ... ช่วยดูให้แน่ใจอีกครั้งสิครับ

ว่าคุณปิดประตูสนิทดีหรือยัง



64 วิธี สร้างอำนาจให้ตัวเรา
เพื่อเอาชนะใจคน ทุกคน ทุกสถานการณ์

1. วิธีกระตุ้นกลไกทางจิตวิทยาที่ทำให้คนเกิด
ความคิดแบบใดแบบหนึ่งเป็นการเฉพาะ
(16 วิธี)
2. วิธีใช้แบบแผนทางภาษาเพื่อโน้มน้าว
ความคิดคนอื่น (16 วิธี)
3. วิธีสร้างสภาพแวดล้อมทางสังคมที่ทำให้
คนอื่นอยากหันมาช่วยเหลือคุณ (20 วิธี)
4. วิธีปฏิบัติตนหากมีใครออกมาขัดขวาง
ความต้องการของคุณ (12 วิธี)

เกมที่

1

: เกมประกอบตัวต่อทางความคิดเข้าด้วยกัน

16 วิธี ที่ทำให้คุณเชื่อในสิ่งที่คุณพูด

ลองหลับตาคิดไปถึงวันหนึ่งในอนาคตที่คุณได้นำเอาเทคนิคต่าง ๆ จากหนังสือเล่มนี้ไปปรับใช้ในชีวิตประจำวันหลังจากที่อ่านจบไปได้สักพักหนึ่งแล้ว เรามาลองดูให้ละเอียด ๆ กันดีกว่าว่ามันจะมีอะไรเกิดขึ้นบ้างในวันที่คุณแอบฝันไปว่าตัวเองนั้นสามารถทำให้ใคร ๆ หันมาทำในสิ่งที่คุณต้องการโดยไม่ได้นึกสงสัยในตัวคุณเลย คุณรู้ตัวหรือเปล่าว่ากำลังทำอะไร ไม่เห็นหรือว่าคุณกำลัง... ชักงูใจคนอื่นอยู่ และทั้งหมดนั้นก็คือเรื่องหลัก ๆ ที่คุณจะต้องทำขณะกำลังเล่นเกมสร้างอำนาจเพื่อชนะใจคนอยู่กับใครสักคน

เรามักได้ยินคนพูดอยู่บ่อย ๆ ว่าการชักงูใจคือศิลปะอย่างหนึ่งแต่จริง ๆ มันคือศาสตร์แขนงหนึ่งเหมือนอย่างที่นักวิจัยมากมายได้ชี้ชัดเอาไว้ ดีแล้วครับที่มันเป็นอย่างนั้น เพราะนั่นเท่ากับว่าคุณเองก็อาจผันตัวไปเป็นนักเป่าหูตัวฉกาจกับเขาได้เหมือนกัน แม้จะไม่ได้งูใจคนเก่งมาตั้งแต่เกิดเลยก็ตาม ถึงแม้คนแบบหลังนี้จะมิได้อยู่จริง แต่คนอย่างเรา ๆ ก็อาจหัดทำเรื่องที่ว่านี้ได้โดยไม่ยาก โดยหมั่นศึกษาเอาจากผลการศึกษาตามหลักวิทยาศาสตร์ และก็ต้องขอขอบคุณคนที่พยายามทุ่มเทศึกษาเรื่องนี้กันอย่างจริง ๆ จัง ๆ จนทำให้เรามีโอกาสได้เรียนรู้การงูใจและพฤติกรรมของคนในแง่มุมใหม่ ๆ กันอยู่ในทุกเมื่อเชื่อวัน

ในบทนี้คุณจะได้เรียนรู้วิธีใช้ประโยชน์จากกลไกทางจิตวิทยาหลายอย่างที่มีอยู่ในจิตใจคนเรา ไปเรียงตั้งแต่วิธีที่อวัยวะรับความรู้สึกของเราใช้ในการแปลความสารที่ได้รับ ไปจนถึงวิธีที่เราแสดงปฏิกิริยาต่อการกระทำบางอย่าง รวมถึงวิธีที่คนเราใช้ในการก่อร่างสร้างความคิดเห็นจนเป็นรูปเป็นร่างขึ้นมาในหัว เทคนิคที่เราใช้ในการควบคุมกลไกเหล่านี้จะไม่เพียงมีพื้นฐานอยู่บนหลักการทางวิทยาศาสตร์เท่านั้น แต่ยังเป็นสุดยอดเทคนิคที่มีไว้ให้คุณได้หยิบมาใช้ เพื่อพลิกสถานการณ์ขึ้นมาเป็นฝ่ายกุมเกม ในขณะที่กำลังเล่นเกมสร้างอำนาจเพื่อชนะใจคนอยู่กับใครสักคน

ขณะที่อ่านไปเรื่อย ๆ คุณอาจรู้สึกที่เรากำลังพูดถึงเทคนิคหลาย ๆ อย่างที่เป็นแค่สามัญสำนึกซึ่งพวกเราต่างเข้าใจอยู่แล้ว อย่างไรก็ตาม ความรู้สึกที่ว่านี่จะไม่มีทางลดทอนคุณประโยชน์ของเทคนิคเหล่านี้ลงไปได้เลย แต่มันกลับจะส่งผลในทางตรงกันข้ามเสียด้วยซ้ำ สาเหตุที่ทำให้คุณรู้สึกว่าเทคนิคเหล่านี้ดูเป็นเรื่องที่ใคร ๆ รู้กันอยู่แล้วนั้นอาจเป็นเพราะว่ามันเป็นวิธีที่ยืนอยู่บนหลักความเข้าใจพื้นฐานเกี่ยวกับจิตใจของมนุษย์เรา ทำให้คุณรู้สึกว่ามันก็ไม่ได้เป็นเรื่องที่พิสดารอะไร โดยอาจคุ้น ๆ ว่าคุณเองก็เคยใช้วิธีเดียวกับเทคนิคพวกนี้มาแล้วเหมือนกัน แต่ถึงจะเป็นเช่นนั้น คุณก็ต้องไม่ลืมว่า ถ้าผมไม่ได้ชี้ให้คุณเห็น คุณก็จะไม่มีทางนึกออกเลยว่าได้เคยใช้เทคนิคพวกนี้มาก่อน ซึ่งเป็นเรื่องดีที่คุณยังจำมันได้ เพราะนั่นเท่ากับว่าคุณเองก็ได้ประจักษ์แจ้งมาแล้วว่ามันเป็นเทคนิคที่ใช้ได้ผลเป็นอย่างดี คุณแค่ต้องพยายามหาวิธีที่จะใช้มันให้ดีขึ้นกว่าเดิมให้ได้เท่านั้นเอง

แล้วเทคนิคเหล่านี้จะช่วยอะไรคุณได้บ้าง คำตอบง่าย ๆ ก็คือ มันจะช่วยให้คุณสามารถสร้างสรรค์เรื่องราวที่เป็นเรื่องจริงขึ้นมาให้คนอื่นได้รับฟัง โลกนี้ยังมีผู้คนอีกมากมายที่กำลังต่อสู้พาดพันอยู่กับคุณเพื่อเรียกร้องผู้คนที่เหลือให้หันมาสนใจในตัวพวกเขา โดยคนเหล่านั้นจะรู้สึกอยู่เสมอเลยว่าแนวคิด โครงการ หรือข้อเสนอแนะของพวกเขา นั้นเป็นสิ่งที่ดีกว่าของคุณ และพร้อมจะออกมาตะโกนแข่งเพื่อกลบเสียงของคุณ

ตลอดเวลา แต่การพยายามออกมาแผดเสียงเพื่อให้ดังกว่าคนเหล่านั้นกลับไม่ได้เป็นสิ่งมีค่าที่คุณควรทำเลยสักนิด และนี่ก็คือสาเหตุที่เพราะเหตุใดคุณจึงควรหันมาศึกษาวิธีชักจูงความคิดเห็นของคนอีกฝ่ายหนึ่งที่มีอยู่ในหนังสือเล่มนี้ เพื่อให้ทำให้คนเหล่านั้นรู้สึกว่าคุณกำลังพูดในสิ่งที่นอกจากจะเป็นจริงแล้วยังเกี่ยวข้องกับเขาโดยตรงอีกต่างหาก คุณจะได้เรียนรู้ว่าทำอะไรจึงจะเป็นคนที่พูดแล้วใคร ๆ ก็อยากหันมาฟังเพราะรู้ว่าคุณกำลังพูดในสิ่งที่ เป็นจริงอยู่ ถ้าลองเปรียบเทียบพฤติกรรมของคุณแข่งจอมโววายกับของคุณดูให้ดี ๆ เราจะได้เห็นความสัมพันธ์ที่กำลังสวนทางกันอยู่ ซึ่งนั่นก็คือคนเหล่านั้นจะพยายามเกลี้ยกล่อมตัวเองให้เชื่ออยู่เสมอว่าพวกเขา กำลังพูดความจริง (และคิดว่าแค่นี้ก็มีน้ำหนักมากพอที่จะทำให้คนอื่นเชื่อตามนั้นแล้ว) ในขณะที่คุณจะกำลังใช้เทคนิคเหล่านี้เพื่อนำคนอื่นอีกฝ่ายให้เชื่อว่า คุณกำลังพูดในสิ่งที่ เป็นจริงอยู่ทุกประการ

และทั้งหมดนี้ก็จะถือเป็นขั้นตอนแรกของการพยายามทำให้คนอื่นหันมาทำในสิ่งที่คุณต้องการ

16 เทคนิคที่ทำให้คนเชื่อในสิ่งที่คุณพูด

1.1 พูดซ้ำ ๆ จนกว่าจะกลายเป็นเรื่องจริง

คนเรามักไม่ค่อยยอมรับว่าเราชอบคิดเห็นตามคนอื่น ซึ่งนั่นเป็นเพราะว่าเราคงไม่มีเวลามากพอที่จะไปตัดสินทุกอย่างได้ด้วยตัวเอง จึงหันไปเดินตามทางลัดที่มีอยู่ เราจะคอยฟังคนรอบข้างว่าเขาคิดเห็นอย่างไรอะไรที่พอจะถือเป็นบรรทัดฐานประจำกลุ่มได้บ้าง จากนั้นจะปักใจเชื่อเลยว่านั่นน่าจะเป็นทางเลือกที่ดีที่สุด ยิ่งคนที่เรารู้จักมีท่าทีว่าจะคิดเห็นเป็นอย่างนั้นมากเท่าไร เราก็จะตัดสินใจเดินตามได้ง่ายขึ้นเท่านั้น ถ้าคนส่วนใหญ่มีแนวโน้มว่าชอบกินขนมมาการอง เราก็อาจอยากลองหยิบมาชิมดูสักชิ้นหนึ่ง และแอบหวังอยู่ในใจว่าเราคงจะชอบมันเหมือนกับที่คนส่วนใหญ่มีที่ท่าทีว่าจะเป็นอย่างนั้นกัน

แต่คำถามคือมันต้องมีคนคิดเห็นแบบนั้นมากเท่าไรหรือจึงจะทำให้เรารู้สึกว่านั่นคือ “คนส่วนใหญ่” ตามมาตรฐานในใจเรา น่าเสียดายที่เราที่ยังไม่อาจชี้ชัดได้หรอกว่าเราเคยได้ยินคนอื่นพูดถึงเรื่องที่ว่ามาบ่อยครั้งแค่ไหนกันแน่ แต่เราจะตั้งข้อสันนิษฐานเอาไว้ในใจโดยใช้ความรู้สึกว่าเราคุ่นเคยกับคำพูดที่ว่านี้มาน้อยแค่ไหนมาเป็นเกณฑ์ในการพิจารณา และที่เป็นอย่างนี้ก็เนื่องมาจากว่า เราจะรู้สึกคุ้นเคยกับเรื่องราวบางอย่างเป็นอย่างดีถ้าเคยได้ยินได้ฟังมาหลายครั้ง ซึ่งอาจทำให้เรารู้สึกว่ามันเป็นเรื่องจริงด้วยก็ได้ อีกทั้งเราจะยังเชื่ออยู่เสมอเลยว่าคุณพวกนั้นจะไม่มีทางพูดเรื่องไม่จริงไปได้เลย คำกล่าวที่ใช้เหน็บแนมความเชื่อผิด ๆ ในเรื่องที่ว่านี้ก็คือคำพูดที่ว่า “คน... จำนวน... ล้านคน จะไม่มีวันพูดอะไรที่ไม่จริงอย่างนั้นไปได้หรอก” ซึ่งกลายเป็นคำพูดยอดฮิตในหมู่คนที่นิยมวัฒนธรรมร่วมสมัยหลังจากเพลง “Fifty Million Frenchman Can't Be Wrong”* ได้โด่งดังถึงขีดสุดในปี 1972 ก่อนจะถูกนำมาใช้ในอีกหลากหลายบริบทที่แตกต่างกันออกไป (คำอันสวຍหรือที่ใช้พูดถึงเหตุการณ์ทำนองนี้ก็คือ คำกล่าวที่ว่า Argumentum ad populum ซึ่งปรากฏอยู่ในศาสตร์แห่งการให้เหตุผลโดยยึดหลักตรรกะเป็นพื้นฐาน อันมีความหมายว่าแค่รู้ว่าคนส่วนใหญ่คิดกันอย่างไร ก็ทำให้เราหลงเชื่อว่ามันเป็นเรื่องจริงได้แล้ว)

การไม่พยายามคิดอะไรด้วยสมองของเราเองเพียงเพราะคนส่วนใหญ่ได้ลงความเห็นเรื่องนั้น ๆ เอาไว้แล้ว อาจเป็นการกระทำที่ไม่ค่อยฉลาดสักเท่าไร แต่การเลือกเดินตามกระแสสังคมในเรื่องนั้น ๆ ก็ไม่ได้ถือเป็นกลอุบายที่เลวร้ายอะไรนัก และนั่นคือสาเหตุที่ทำให้เรายังคงเลือกเดินตามแนวทางนี้มาโดยตลอด สมองเราไม่ยากออกแรงทำอะไรมากมายจนเกินจำเป็น และที่ผ่านมาก็ได้เห็นแล้วว่าคนส่วนใหญ่มักเลือกทำในสิ่งที่ถูกต้องอยู่เสมอ เราใส่เสื้อผ้าหนา ๆ ก็เพราะเห็นว่าข้างนอกกำลังมีหิมะตกอยู่เต็มไปหมด ระบบการคิดอ่านอย่างมีเหตุมีผลจะยังคงอยู่กับคนเราไปอีกนานแสนนาน

* เพลง “คนฝรั่งเศส 50 ล้าน จะไม่มีวันพูดอะไรที่ไม่จริงอย่างนั้นไปได้หรอก”

การคิดอะไรให้เป็นไปในแนวทางเดียวกันกับเรื่องที่เราคุ้นเคย (ซึ่งนั่นก็คือสิ่งที่คนส่วนใหญ่เขาชอบพูดกัน) จะไม่เป็นปัญหาเลยถ้าเราเลือกรับฟังจากแค่ผู้รู้จริงในเรื่องที่ว่าเท่านั้น อย่างเช่น เลือกรับฟังความคิดเห็นเรื่องปัญหาด้านพลังงานนิวเคลียร์จากปากของนักนิวเคลียร์ฟิสิกส์และผู้เชี่ยวชาญด้านการพลังงานเท่านั้น แต่ปัญหาที่เกิดขึ้นคือเรามักรับฟังโดยไม่ได้เลือกแหล่งที่มาของข้อมูลให้ดีพอ อะไรที่เราได้ยินได้ฟังมาบ่อย ๆ เราก็จะถือว่ามันคือบรรทัดฐานทางความคิดของผู้คนในกลุ่มนั้น ๆ ซึ่งจะกลายเป็นแนวทางที่เราควรเดินตาม และไม่ยอมเอาความคิดให้เปลืองเวลาเลยว่ามันจะเป็นคำพูดจากปากของใคร ความคุ้นเคยที่เรามีต่อข้อความนั้น ๆ จะมีความสำคัญต่อการก่อร่างสร้างความคิดเห็นขึ้นมาโดยไม่รู้ตัวของเรามากกว่าประเด็นที่ว่ามันจะเป็นคำพูดที่ใครเคยพูดไว้เสียอีก

สิ่งที่เป็นจริงยิ่งกว่านั้นก็คือ เราควรให้ความสำคัญกับการพูดข้อความเดียวกันซ้ำหลาย ๆ ครั้ง โดยไม่ต้องสนใจหรอกว่ามันจะมาจากปากของคนที่คน ตอนที่คุณคงพอมองเห็นภาพแล้วว่า เราอาจจดจำคำพูดหรือพฤติกรรมใด ๆ ว่าเป็นบรรทัดฐานของคนกลุ่มหนึ่งได้แล้วถ้าได้เห็นคนเพียงคนเดียวออกมาพูดหรือแสดงพฤติกรรมที่ว่ามันนั้น ขอแค่เขาหมั่นทำมันให้บ่อย ๆ เท่านั้นเอง

ระหว่างที่สมองเรากำลังจะตัดสินใจว่าสิ่งที่ได้เห็นหรือได้ยินจะนับเป็นบรรทัดฐานได้หรือไม่ มันจะมีปฏิกิริยาตอบสนองต่อสิ่งเดียวเท่านั้นเอง ซึ่งนั่นก็คือระดับความมากน้อยของความรู้สึกคุ้นเคยที่เรามีต่อข้อมูลข่าวสารนั้น ๆ และสมองจะไม่พยายามแยกแยะให้ออกหรือกว่า ข้อความที่เรากำลังได้ยินอยู่นั้นจะมาจากปากคน 50 คน หรือจากปากคนคนเดียวที่พูดเรื่องนั้นซ้ำ ๆ กัน 50 รอบ หลักการที่นักโฆษณาต่างยึดมั่นอยู่เสมอก็คือ จงหมั่นพูดเรื่องนั้นให้ซ้ำ ๆ เข้าไว้ เดี่ยวมันก็จะกลายเป็นเรื่องจริงขึ้นมาเอง การศึกษาวิจัยด้านจิตวิทยาเพิ่งจะมาเข้าใจในเรื่องที่ว่านี้ และเริ่มรู้ซึ่งถึงความถูกต้องของหลักการที่นักการตลาดได้คิดค้นและถือปฏิบัติกันมาก็เมื่อไม่นานมานี้เอง

ทั้งหมดนี้ทำให้เราทราบว่ายากแค่ไหนที่จะทำให้คนจำนวนมากคิดหรือทำอะไร คุณควรพิมพ์หรือพูดข้อความนั้น ๆ ให้เขาเห็นหรือได้ยินให้บ่อยที่สุดเท่าที่จะทำได้ เพียงแค่นี้คุณก็จะสามารถสร้างบรรทัดฐานของคนกลุ่มหนึ่งขึ้นมาด้วยมือคุณเองได้แล้ว ถ้าอยากให้คุณดีมีระดับขึ้นมาอีกนิด คุณก็ควรใช้คำพูดให้หลากหลายเข้าไว้ จะได้ไม่รู้ลึกลับเหมือนกำลังฟังแผนเสียงตกร่องอยู่ ถ้ามีคนจับไต๋ได้และท้วงว่าคุณกำลังพูดเรื่องเดิมซ้ำ ๆ อยู่ มันก็ไม่เห็นจะเป็นอะไรเลยนี่ คนจะยังรู้สึกเหมือนกับว่าคุณกำลังพูดในสิ่งที่สอดคล้องกับความคิดของคนส่วนใหญ่ ถ้าเขามีโอกาสได้รับรู้ความคิดหรือได้ยินคุณพูดถึงเรื่องนั้นบ่อย ๆ พวกเขาไม่มีทางรู้หรอกว่า จริง ๆ แล้ว “คนส่วนใหญ่ที่ว่านั่น” จะเป็นคนส่วนใหญ่ที่คุณสร้างมันขึ้นมาเองกับมือ มันอาจจะเป็นอย่างนั้นอยู่บ้างในช่วงแรก ๆ แต่พอคุณสามารถทำให้เกิดการรับรู้ในวงกว้างแล้วว่าสิ่งที่คุณกำลังผลักดันอยู่นั้นคือสิ่งที่ “ทุก ๆ คน กำลังคิดกันอยู่” หรือคือ “สิ่งที่ทุก ๆ คน ได้เริ่มลงมือทำไปแล้ว” คนอื่น ๆ ก็จะเริ่มหันมาเห็นด้วยและลงมือทำตามนั้น เนื่องจากมันดูเหมือนจะเป็นสิ่งที่ใคร ๆ เขาก็ทำกัน

นอกจากนี้ พวกคนส่วนน้อยที่ยังคงไม่เห็นด้วย (เช่น บางคนก็คิดว่ามาการองคือชนมออบธรรมดา ๆ ที่มีรสนชาติเหมือนนระดาศติ ๆ นี้เอง) ก็จะเริ่มมองตัวเองว่าเป็นฝ่ายที่ไม่เหมือนกับชาวบ้านชาวเมือง และจะเก็บำความเห็นที่ขัดแย้งเอาไว้ในใจ เพราะไม่เอยากเป็นตัวตลกในสายตาคนอื่น ซึ่งทั้งหมดนี้คือโบนัสที่เทคนิคนี้จะแถมมาให้กับคุณเป็นพิเศษ

นี่คือสุดยอดเทคนิคที่จะทำให้คนในกลุ่มเริ่มหันมาแสดงพฤติกรรมใหม่ ๆ หรือเลิกประพฤติปฏิบัติอะไรบางอย่างที่เคยกระทำมาอย่างยาวนาน การสร้างบรรทัดฐานของกลุ่มคนขึ้นมาโดยหมั่นพูดเรื่องนั้นซ้ำ ๆ จนกลายเป็นเรื่องจริง จะต้องทำอย่างเป็นกิจจะลักษณะและใช้ความต่อเนื่องยาวนาน โดยจะไม่เหมือนกับการพยายามชักจูงใจใครให้ได้สักคน แต่รับรองว่ามันจะให้ผลคุ้มค่ากับความพยายามที่ทุ่มเทลงไปเสมอ (ไม่เชื่อลองถามพวกนักวิ่งเต็นมืออาชีพดูก็ได้)

1.2 ทำให้รู้สึกว่าเป็นเรื่องจริง

ถ้าอยากพูดแล้วมีคนฟัง คุณต้องทำให้อีกฝ่ายรู้สึกที่กำลังฟังเรื่องจริงอยู่ มีบทพิสูจน์มาแล้วว่า ยิ่งเราเข้าใจเรื่องที่กำลังรับฟังได้ง่ายเท่าไร เราก็จะคิดว่ามันอาจเป็นเรื่องจริงมากขึ้นเท่านั้น การพยายามพูดเรื่องเดิมซ้ำกันหลาย ๆ รอบจะให้ผลตามนี้ทุกประการ ความรู้สึกคุ้นเคยจากที่ได้ฟังซ้ำ ๆ มาก่อนหน้านั้นจะช่วยให้เราสามารถทำความเข้าใจเรื่องราวนั้น ๆ ได้ง่ายขึ้น แต่มันก็ยังมีอีกหลายวิธีที่จะช่วยให้เราทำความเข้าใจเรื่องราวที่ได้ฟังได้ง่ายยิ่งขึ้น ซึ่งก็จะยิ่งทำให้คิดว่ามันเป็นเรื่องจริงมากขึ้นไปอีก ไม่ว่าจะเป็นเรื่องอะไรก็ตาม บางส่วนของสุดยอดเทคนิคเหล่านี้ได้แก่

(ผมอยากเตือนคุณสักเล็กน้อยก่อนที่จะเราจะเดินทางกันต่อไป ผมไม่ได้กำลังจะแนะนำให้คุณใช้วิธีการที่วุ่นเพื่อพูดเรื่องไม่จริงให้กลายเป็นเรื่องจริงขึ้นมาซะ หากคุณหลอกให้ลูกค้าหลงเชื่อว่ารองเท้าผ้าใบสุดห่วยที่คุณกำลังขายให้เขาอยู่นั้นคือสินค้าที่ดีที่สุดในโลก คนเหล่านั้นก็จะไม่มีวันกลับมาซื้อของจากคุณอีกเป็นแน่ ในทางกลับกัน อะไร ๆ จะดีขึ้นมาก ถ้าคุณรู้จักใช้เทคนิคที่เป็นเสมือนหมัดเด็ดเหล่านี้เพื่อตอกย้ำเรื่องดี ๆ ที่คุณได้พูดออกไปแล้วให้ดูดียิ่งขึ้นไปอีก หากคุณกำลังขายรองเท้าที่ดีที่สุดในโลกอยู่จริง เทคนิคต่อไปนี้จะช่วยให้เรื่องราวที่คุณพูดมีความหนักแน่นยิ่งขึ้นไปอีก ท่ามกลางคนจำนวนมากมายในโลกใบนี้ที่กำลังอวดอ้างสรรพคุณรองเท้าห่วย ๆ ให้ดูเลิศหรูเกินจริงเพื่อหวังจะขายมันให้กับคุณอยู่ตลอดเวลา)

- ตั้งชื่อให้เรียกง่าย ๆ เข้าใจ

การตั้งชื่อโครงการที่ใช้เงินทุนมหาศาล แคมเปญที่หือใหม่ หรือสิ่งประดิษฐ์พลิกโฉมโลกคือเรื่องที่คุณควรไตร่ตรองให้ดี ๆ คุณจะตั้งชื่อของพวกเขาไว้อย่างไรจึงจะติดหูผู้ที่ได้ยิน แน่แน่นอนว่าชื่อซ้ำ ๆ และมีเอกลักษณ์เฉพาะตัวย่อมเรียกรอยยิ้มจากผู้ฟังได้เป็นอย่างดี แต่ชื่อที่

ฟิลิปปินส์ก็อาจทำให้คนที่ได้ยินเกิดความเชื่อถือน้อยลง ตัวอย่างเช่น เรามักเชื่อว่าอาหารเสริมเพื่อการควบคุมน้ำหนักที่มีชื่อเรียกยาก ๆ (อย่างเช่น ฮเนกริปิตรอน - Hnegripitron) นั้นน่าจะอยู่ในกระแสความนิยมได้ชั่วประเดี๋ยวประด๋าวเท่านั้น หรืออาจถึงขั้นถูกมองว่าเป็นของที่มีพิษภัยต่อร่างกายเลยก็ได้ มากกว่าอาหารเสริมยี่ห้อที่เรียกง่าย ๆ (อย่างเช่น แมกนาลโรเซต - Magnalroxate) มีผลการสำรวจที่แสดงให้เห็นว่า กลุ่มตัวอย่างที่ไม่เคยได้ยินชื่อผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในการทดลองมาก่อน (ทำให้ไม่เคยมีภาพจำเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์นั้น ๆ) จะรู้สึกเชื่อถือน้อยกว่าในระดับที่แตกต่างกันออกไป เนื่องจากเป็นสินค้าที่เพิ่งคิดขึ้นมาเพื่อการสำรวจครั้งนี้เป็นการเฉพาะ กลุ่มตัวอย่างจึงไม่มีทางที่จะเคยได้ยินชื่อทั้ง 2 ยี่ห้อนี้มาก่อนอย่างแน่นอน ชื่อที่เรียกไม่ค่อยยากเท่าไร อย่างเช่น แมกนาลโรเซต จะกดสถิติให้กลไกของระบบบันทึกความจำในใจเราเริ่มทำงานถึงแม้จะไม่เคยได้ยินชื่อนี้มาก่อนเลยก็ตาม ที่เป็นเช่นนี้ก็เพราะว่าชื่อที่ว่านี้จะเตือนให้เรานึกไปถึงอะไรบางอย่างที่เราเคยได้ยินมาก่อน “แมกนาล” ทำให้เรานึกไปถึงอะไรบางอย่าง เช่น แมกนีเซียม และแมกนัม (แปลว่าของดี) นอกจากนี้คำที่ลงท้ายว่า “เอต” ส่วนใหญ่จะเป็นชื่อของสารเคมี (เช่น ไนเตรต เป็นต้น) และกรณีนี้ก็เกิดขึ้นกับสถาบันเท็กซัสแอมราตรีที่ชื่อ “เดอะ ร็อกซ์” ที่มีมากมายหลายแห่งจนแทบจะจำกันไม่ไหวด้วยเช่นกัน ผมว่าคุณน่าจะพอเข้าใจแล้วว่าทำไมเราถึงคุ้นเคยกับชื่อที่ว่านี้มากกว่าฮเนกริปิตรอน ซึ่งฟังดูน่าจะเป็นชื่อของอะไรที่มาจากต่างดาวเสียมากกว่า หรืออาจจะเป็นชื่อของตัวละครที่ไม่มีใครยอมรับในหนังเรื่อง Transformer ก็ได้ อะไรที่เราคุ้นเคยจนจำได้ เราก็จะรู้สึกเชื่อถือนั่นมากกว่า และจะมองชื่อที่ไม่รู้จักว่ามันจะทำให้เรารู้สึกไม่ปลอดภัยและไม่มั่นใจได้มากกว่า

หลักการเรื่องการจำได้นี้สามารถนำมาใช้เพื่อช่วยให้เรื่องราวหรือแนวคิดที่ไม่เคยมีใครได้ยินมาก่อนดูเป็นเรื่องจริงและน่าเชื่อถือ โดยการตั้งชื่อให้ผู้คนสามารถจดจำมันได้เป็นอย่างดี

ในทางกลับกัน หากคุณกำลังคิดอยู่ว่า ทำอย่างไรการท่องเที่ยวแนวผจญภัยที่กำลังคิดจะทำตลาด หรือเครื่องเล่นชิ้นใหม่ที่เพิ่งจะติดตั้งในสวนสนุกไปหมดแล้ว ๆ จึงจะมีกลิ่นอายของความแปลกและแหวกแนวขึ้นมาอีกนิด คุณก็ควรจะต้องซื้อให้มันฟังดูพิสดารไปบ้าง เพื่อเน้นย้ำให้ลูกค้าได้เห็นถึงความพิเศษเหนือธรรมดาที่ซ่อนอยู่ภายใน ในกรณีนี้ การตั้งชื่อที่ผู้ฟังไม่ค่อยคุ้นเคยจะไม่ถือเป็นข้อเสียแต่อย่างใด แต่จะกลายเป็นจุดขายเสียมากกว่า ดังนั้น ถ้าทำงานอยู่ในบริษัทนำเที่ยวและกำลังคิดวิธีที่จะกระตุ้นให้ลูกค้ารู้สึกอยากมาผจญภัยกับอะไรบางอย่าง คุณก็ไม่ควรจะต้องซื้อทัวร์เม็กซิโกที่กำลังขายอยู่ด้วยคำพื้น ๆ เพียงแค่ว่า “นำเที่ยวป่า” เท่านั้น แต่มันย่อมดีกว่าแน่ ๆ ถ้าเราจะเรียกมันไปเลยว่า “ผจญภัยวิหารแห่งเทโอติฮัวคัน”

คนที่เข้าใจหลักการนี้เป็นอย่างดีก็คือ เอช.พี. เลิฟคราฟท์ นักเขียนนิยายเขย่าขวัญ เจ้าของผลงานแนวโหดร้ายที่ยังติดตรึงอยู่ในจินตนาการ และสร้างความประทับใจให้กับผู้อ่านทั่วโลกมาแล้วเป็นจำนวนนับไม่ถ้วน นับตั้งแต่ต้นศตวรรษที่ 20 มาจนถึงทุกวันนี้ ปัจจัยหนึ่งที่ทำให้งานเขียนของเขากลายเป็นเรื่องที่ทรงพลังเป็นอย่างยิ่งเลยก็คือ เขาจะตั้งชื่อเทพเจ้าแห่งความชั่วร้ายในเรื่องให้แปลก ๆ เอาไว้ก่อน ตอนที่เขาเปิดตัวตัวละครบางตัวด้วยชื่อบางชื่อ เช่น Cthulhu Yog-Sothoth และ Umr at-Tawai เมื่อเกือบหนึ่งร้อยปีก่อนนั้น ชื่อเหล่านี้ดูจะเป็นอะไรที่ใคร ๆ ไม่เคยได้ยินมาก่อนเลยในชีวิต จึงให้ความรู้สึกที่แปลกใหม่ แหวกแนว หรืออาจถึงขั้นฟังดูเป็นคนที่มึนพิษสงมากไปสักหน่อยเลยด้วยซ้ำ

- ใช้คำคล้องจอง

นี่คืออีกหนึ่งเทคนิคที่จะทำให้สิ่งที่พูดฟังดูเป็นเรื่องจริงขึ้นมา ซึ่งเราจะได้ยินอยู่เสมอจากโฆษณาตามรายการวิทยุ และนั่นก็คือการใช้คำที่คล้องจองกัน นักจิตวิทยาและผู้เชี่ยวชาญด้านความทรงจำทราบกันมานานแล้วว่า เราจะจดจำได้ดียิ่งขึ้นถ้ารู้จักผูกโยงเรื่องที่อยู่อยากจะทำไว้กับ

ความคิดอีกอย่างหนึ่งที่มีอยู่ในใจ หากรู้จักผนวกเอาข้อมูลใหม่ ๆ เข้าเป็นส่วนหนึ่งในกระบวนการทางความคิดแบบที่สมองเราใช้งานอยู่ เราจะจดจำเรื่องที่ว่านั้นได้ง่ายดายยิ่งขึ้น คำที่คล้องจองกันจะช่วยเตือนให้เราคิดเชื่อมโยงไปถึงสิ่งที่ยากจำตามหลักการที่ว่านี้ทุกประการ เสียงเพลงและท่วงทำนองก็จะให้ผลดีไม่แพ้กัน เหมือนดังคำพูดเก่าแก่ในวงการการตลาดที่ว่า “ถ้ายังไม่รู้ว่าจะพูดอะไร ก็เล่าออกมาเป็นเพลงดูก็แล้วกัน”

ก็อย่างที่ผมบอกไปแล้วละครับว่านี่มันไม่ใช่เรื่องใหญ่เรื่องโตอะไรเลย แต่ที่ถือเป็นข้อค้นพบชิ้นใหม่สำหรับกรณีนี้ก็คือ เครื่องเตือนความจำเหล่านี้ไม่เพียงแต่จะช่วยให้เราจดจำเรื่องราวต่าง ๆ ได้ดีขึ้นเท่านั้น แต่มันยังทำให้เราเชื่อเรื่องนั้น ๆ ได้อีกต่างหาก! เหตุผลง่าย ๆ ที่เป็นอย่างนั้นก็เพราะว่าคำพูดที่คล้องจองกันหรือทำนองของเสียงเพลงจะทำให้เราทำความเข้าใจเรื่องราวเหล่านั้นได้ง่ายดายยิ่งขึ้น แนนอนว่ามันย่อมจะต้องมีใครสักคนที่ไม่เห็นด้วยกับคำกล่าวที่ว่านี้อยู่แล้ว แต่ก็มึผลสำรวจที่ได้ชี้ให้เห็นแล้วว่า ในเวลาไม่นานนัก กลุ่มตัวอย่างกลุ่มเดียวกันกับที่เคยเห็นด้วยในแบบสอบถามว่าคำคล้องจองไม่อาจช่วยให้ข้อความนั้นฟังดูเป็นเรื่องจริงขึ้นมาได้เลย ก็ได้ออกมาจัดระดับประโยชน์ที่มีความคล้องจองกัน (เช่น “What sobriety conceals, alcohol reveals”^{*} ว่าฟังดูน่าจะเป็นเรื่องจริงมากกว่าประโยคที่ไม่มีคำคล้องจองกัน (เช่น “What sobriety conceals, alcohol unmasks”)^{**} ถึงแม้จะมีความหมายเหมือนกันทุกประการเลยก็ตาม!

- อ่านได้ง่าย ๆ

คุณจะบรรยายข้อความที่คิดอยู่ในใจออกมาเป็นรูปภาพหรือเป็นตัวหนังสือดีล่ะ ไม่ว่าจะเขียนบรรยายสรุปที่บรรจงทำเพื่อเสนอต่อที่ประชุมใหญ่ผู้ถือหุ้นประจำปี หรือจะเป็นโปสเตอร์ที่กำลังจะไปติดไว้ที่บอร์ดในห้องอาหารประจำโรงเรียนก็ตาม คุณยังมีเครื่องมืออีกชิ้นหนึ่งที่

^{*} “พอเหล้าเข้าปาก ความยากก็จะหายไป”

^{**} “พอเหล้าเข้าปาก อะไร ๆ ก็ง่ายขึ้นกว่าเดิม”

พร้อมให้หยิบมาใช้ได้เสมอ นั่นก็คือการนำเสนอออกมาเป็นรูปภาพยังไงล่ะครับ เอกสารของคุณอ่านง่ายไหมนะ คุณรู้จักใช้สีพื้นหลังเพื่อช่วยขับตัวอักษรธรรมดา ๆ ให้ดูเด่นขึ้นมาได้บ้างหรือเปล่า แม้จะเป็นเรื่องพื้น ๆ ที่ใคร ๆ ก็ต้องรู้อยู่แล้ว แต่ความจริงกลับไม่ได้เป็นอย่างนั้นเลยสักนิด ดังจะเห็นได้จากข้อผิดพลาดที่เรามักจะเห็นกันอยู่บ่อย ๆ ในงานเอกสารของคนทั่วไปที่ชอบขึ้นต้นย่อหน้าด้วยตัวอักษรสไตล์ WordArt ทุกครั้งไป นอกจากนี้ยังพยายามล่อตาล่อใจผู้อ่านด้วยการแต่งแต้มสีลงไปให้ครบทุกเคลสีที่มีอยู่ในรุ้งกินน้ำ ใช้ตัวอักษรแบบพิเศษสุด และใส่เกลียวสว่านให้กับหัวข้อสำคัญ ๆ แต่ยิ่งคุณพยายามเพิ่มความวิจิตรพิสดารลงไปในงานเอกสารของคุณมากเท่าไร โอกาสที่ผู้อ่านจะอ่านเอกสารของคุณอย่างเอาจริงเอาจังก็จะน้อยลงไปเท่านั้น

เป็นที่รู้กันมานานแล้วว่า เอกสารจะอ่านได้ง่ายที่สุดถ้าเขียนด้วยตัวอักษรสีดำลงบนพื้นหลังสีเหลือง ลองคิดดูดี ๆ สิว่า คุณเคยเห็นตัวอักษรหรือป้ายสัญญาณแบบนี้มาจากที่ไหนบ้าง

ถูกต้องแล้วครับ

มันคือป้ายสัญญาณที่เป็นคำเตือนจากหน่วยงานต่าง ๆ อย่างเช่นที่ตั้งของหน่วยทหาร โรงไฟฟ้า สัญญาณจราจร และอื่น ๆ อีกมากมายแล้วมันเป็นเรื่องบังเอิญหรือเปล่านั้น ที่เมื่อใดก็ตามที่เราถูกคาดหวังให้ต้องปฏิบัติตามคำแนะนำโดยไม่มีข้อแม้ใด ๆ เราก็มักจะได้เห็นป้ายสัญญาณที่มีสีพื้นเหล่านี้ผสมผสานกันอยู่เสมอ

- **อย่าให้คนฟังคิดหาคำตอบเอง**

คำกล่าวตามหลักจิตวิทยาการขายที่เราจะได้ยินอยู่บ่อย ๆ ก็คือจงปล่อยให้ลูกค้าเป็นคนคิดเองว่าทำไมเขาถึงต้องซื้อของของคุณ เรื่องนี้มีหลักทฤษฎีอยู่ว่า ความคิดเห็นของลูกค้าจะโน้มน้าวจิตใจได้รุนแรงกว่าของพนักงานขาย ด้วยเหตุนี้มันจึงอาจดูเป็นกลยุทธ์ที่ชาญฉลาด หากเรา

จะเปิดฉากด้วยการชี้ให้ลูกค้าได้เห็นถึงนานาเหตุผลที่พวกเขาควรซื้อเครื่องครัวหรือเลือกใช้บริการด้านไอทีจากบริษัทคุณไม่ใช่จากคู่แข่ง จากนั้นก็จงปล่อยให้มันเป็นเรื่องของพวกเขาที่จะคิดหาเหตุผลสนับสนุนให้ได้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ ยิ่งหาเหตุผลมาสนับสนุนได้มากเท่าไร เขาก็จะยิ่งรู้สึกเชื่อมากขึ้นเท่านั้น ใช่ไหมครับ

แต่เรื่องนี้จะขัดแย้งกับหลักการพื้นฐานในเรื่องความยากง่ายของการเข้าถึงข้อมูลสำคัญ ๆ การที่เราต้องมานั่งคิดหาเหตุผลเพราะถูกสั่งให้ทำนั้นมันไม่ใช่เรื่องง่ายเลย ผมไม่ได้กำลังพูดถึงเหตุผลที่ใช้สนับสนุนความเป็นเลิศของสินค้าคุณแค่นั้นหรอกนะ แต่จะหมายถึงเหตุผลในเรื่องทั่ว ๆ ไปเสียมากกว่า

■ ละนะก็คือสาเหตุที่ทำให้มันถึงเป็นเรื่องธรรมดาที่คนที่ถูกขอให้หาเหตุผลมาสนับสนุนความดีงามของอะไรบางอย่างเพียงข้อเดียว จะเกลี้ยกล่อมให้ตัวเองรู้สึกเชื่อได้ง่ายกว่าคนที่ต้องหาเหตุผลมาสนับสนุนเรื่องนั้นให้ได้ถึง 10 ข้อด้วยกัน แกรู้เรื่องนี้คุณก็สามารถล้มคู่แข่งหรือคู่อริลงได้แล้ว เพียงแต่ต้องใช้หลักจิตวิทยาในทางตรงข้ามกันเท่านั้น ลองขอให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คนที่คุณอยากคบหาด้วย หรือเพื่อนร่วมงาน ช่วยคิดหาเหตุผลว่าเพราะเหตุใดพวกเขาจึงควรเลือกคู่แข่งของคุณแทนที่จะเป็นตัวคุณมาให้ได้สัก 10 ข้อดู มันอาจฟังดูเป็นเรื่องง่าย ๆ แต่คนเหล่านั้นกลับต้องคิดหนักกว่าจะหาเหตุผลมาให้ได้ครบตามจำนวนที่ว่าไว้เมื่อพบกับความจริงในข้อนี้ คนเหล่านั้นก็จะหันมามองคู่แข่งของคุณว่าไม่เห็นมีดีเหมือนอย่างที่เคยคิดไว้เลย “ถ้าฉันหาเหตุผลมาให้ครบ 10 ข้อไม่ได้ ก็แสดงว่าเขาไม่ได้ยอดเยี่ยมเหมือนอย่างที่เคยคิดไว้เลยสินะ”

หลังจากนั้น คุณก็แค่เข้าไปแสดงให้เขาเห็นถึงเรื่องดี ๆ ในตัวคุณ โดยร้ายเหตุผลที่เตรียมคิดมาเป็นอย่างดีว่าเพราะเหตุใดเขาจึงควรเลือกคุณให้ฟังจนครบทั้ง 10 ข้อ

ถ้าให้ตี ก็อย่าลืมหูตี่ให้มันคล้องจองกันด้วยนะครับ !

1.3 อัยยึบย้อเสอเยอะเกบไบ

เมื่อต้องยื่นข้อเสนอให้ใครบางคน คุณควรเสนอทางเลือกให้มาก ๆ เอาไว้ก่อนใช้ใหม่ ในฐานะที่เป็นผู้ผลิตคอมพิวเตอร์ คุณย่อมอยาก จะเข้าไปมีเอี่ยวในตลาดทุก ๆ ระดับที่เป็นไปได้ ด้วยการนำเสนอเครื่องแบบแรกให้กับลูกค้าที่ชอบดูหนังมากเป็นพิเศษ อีกแบบหนึ่งสำหรับพนักงานออฟฟิศ อีกแบบหนึ่งสำหรับคนที่ชอบทำงานอยู่กับบ้าน และแบบสุดท้ายสำหรับพวกคอเกมชานนแท้ (และที่เด็ดกว่านั้นคือ แต่ละแบบ จะมีให้เลือกอีก 5 รุ่นที่มีขนาดจอภาพและความจุของฮาร์ดดิสก์ที่ต่าง กันไป) และเมื่อถึงคราวต้องไปขายงานให้กับคณะกรรมการสักชุดหนึ่ง คุณก็อาจต้องพยายามซื้อใจคนกลุ่มนั้นด้วยการเตรียมทำข้อเสนอ หลากหลายเวอร์ชันไว้ให้ตรงกับความต้องการของกรรมการแต่ละคนที่ บังเอิญไปสืบรู้มา ไล่ตั้งแต่แบบที่ใช้งบประมาณจำกัด แบบที่ทำเสร็จได้ใน เวลาอันรวดเร็ว ไปจนถึงแบบที่มองไปทางไหนก็จะเห็นแต่สีน้ำทะเลทุกจุด

ถ้าอยู่ในสถานการณ์ที่มีทางเลือกมากมาย คนเราจะไม่รู้ลึกลับเหมือน กับว่ากำลังถูกคุณโน้มน้าวให้ต้องเลือกทางใดทางหนึ่งอยู่ คนเหล่านั้น ไม่จำเป็นจะต้องเลือกช่องทางที่เป็นประโยชน์ต่อคุณมากที่สุด แต่จะมีสิทธิ เลือกทางไหนก็ได้ที่เหมาะสมกับตัวเองเมื่อเทียบกับความต้องการที่มี อยู่ในใจ การนำเสนอทางเลือกไว้หลาย ๆ ทางถือเป็นการให้เกียรติคน อีกฝ่ายด้วยการยกให้เขาเป็นผู้ตัดสินใจในเรื่องนั้น ๆ ด้วยตัวเอง และจะ ช่วยให้พวกเขาตัดสินใจได้ง่ายยิ่งขึ้น

ปัญหาก็คือ ถ้ามีคนหยิบยื่นทางเลือกให้มากจนเกินไป เราก็อาจ สับสนได้เหมือนกัน มันอาจทำให้เราอดใจจนไม่อยากจะเลือกสักทางเลย ก็ได้ ทั้งหมดนี้คือเรื่องจริงที่เกิดขึ้นมาแล้วกับบริษัทผู้ผลิตยาสิฟันและ ครีมนำร่องผิวที่ชื่อ พร็อกเตอร์ แอนด์ แกมเบิล ซึ่งเคยนำเสนอแชมพูยี่ห้อ เฮดแอนด์โชว์เดอร์ให้แก่ลูกค้าพร้อม ๆ กันถึง 26 แบบ ด้วยกัน

พีแอนด์จีรู้สึกว่แฮมพูยี่หื้อนี้กลับทำยอดขายได้ไม่ดึนัก ทั้งที่แนใจแล้วว่ได้ผลิตแฮมพูออกมำให้รองรับกับเส้นผมของคณเรำ แต่เมือยกเลึกแฮมพูออกไป 11 แบบ โดยคองไว้ “แเค” 15 แบบ ยอดขายก็พุ่งขึ้นมำอีก 10 เปอร์เซนต์ นโยบายนี้ทำให้ลูกค้ำไม่ต้อเลือกอะไรมำมำยเหมือนออย่างที่เคยเป็นมำ ในทำนองเด็ยวกัน มีรยงำนการคึกษำขึ้นหนึ่งที่เผยให้เห็นว่ เมือผู้ผลิตนำเสนอแยมให้แก่ลูกค้ำเป็นจำนวนถึง 24 แบบที่แตกต้งกันออกไป ลูกค้ำที่ยอมจ่ำยเงินชื้อจะมีเพียงร้อยละ 3 ของลูกค้ำทั้งหมดเท่นั้น แต่เมือลดจำนวนแยมลงเหลือเพียงแเค่ 6 ชนิด จำนวนลูกค้ำก็ทะยำนขึ้นไปเป็น 30 เปอร์เซนต์ ได้อย่างเหลือเชื่อเลยทีเด็ยว

เพื่อเป็นการพยำยมแสดงให้เห็นว่เรำได้เตรียมพร้อมสำหรับเหตุกรณที่อำกเกิดขึ้น บำกรึ้งเรำก็จะนำเสนอหำงเล็กในจำนวนที่มำกจนไม่เป็นผลดีแก่เรำเอง เหมือนดั่งที่ผมชอบพุดกับลูก ๆ ที่กำล้งตัดลึนใจไม่ถูคว่ำจะย็ดทีวี่ในช่งเข้ำวันเสาร์เพื่อมำเล่นเกมอะไรกันดีอยู่เสมอเลยว่ “ลูกมีเกมที่เล่นกับเครื่องเพลย์สเตชันเป็นร้อย ๆ แฝ่น อยู่ในลึนชัก ที่ตั้งอยู่ช่ำง ๆ นั้นก็คือเครื่องวี่ แถมยังมีนึนเห็นโดตีเอสอื่กต้งหำก... อย่างนี้แล้วยังมีหน้ามำบ่นว่ไม่เห็นจะมีเกมอะไรให้เล่นกันอื่กหรือ พ้อละไม่เข้ำใจพวกหนุเลยจรัง ๆ”

การนำเสนอหำงเล็กเยอะ ๆ อำกทำให้เรำรู้สึกว่ตัวเองเป็นพวกมืออำชีพและดูเป็นคณฉลาดปรำดเป็รื่อง แต่ข้อเท็จจรังของเรื่งนี้คือ ถ้ำอโยกำให้ใครเล็กขื้อเสนอของคณแทนที่จะเป็นของคณอื่น คณก็อโยทำล่ำยโอกำสของตัวเองโดยการทำยำยมเพิ่มตัวเล็กใหม่ ๆ เข้ำมำให้มำกจนเกินจำเป็น แต่คณควรทำเหมือนกับที่หำงทำกับจำนวนแยมที่นำมำวำงขำยนั้นแหละ จงอโยำรือที่จจะลดจำนวนหำงเล็กลงให้เหลือเพียงแเค่พอประมำณ แล้วมันจะช่ำยเพิ่มโอกำสให้คณอื่นหันมำทำในลึงที่คณต้อการได้อย่างมหำศำลเลยทีเด็ยว

1.4 ระวังพวกขังกเอาไวให้ดี ๆ

เทคนิคเพื่อดึงคนให้เข้ามามีส่วนร่วมด้วยการลดจำนวนทางเลือก ให้เหลือน้อยลงที่เสนอไปแล้วนั้น ไม่ได้แปลว่าคุณไม่ควรให้เขามีทางเลือก ใด ๆ เลย แต่ควรคิดดูให้ตีว่าจำนวนทางเลือกแค่นั้นจริงจะถือว่าไม่มาก หรือไม่น้อยจนเกินไป บางสถานการณ์ยิ่งต้องไตร่ตรองให้ถ่วงถี่กว่าเดิม ว่าควรนำเสนอทางเลือกเป็นจำนวนแค่นั้นถึงจะดี โดยเฉพาะอย่างยิ่งถ้า ต้องไปเจอกับคนที่ถูกขนานนามว่าเป็นพวก “ขังก” คนเหล่านี้จะอยากได้ ในสิ่งที่ดีที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้เสมอ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องอะไรก็ตาม พวก ขังกเหล่านี้จะไม่มีความจำใจยอมรับของที่ถือว่าแค่นี้เท่านั้นหรอก แต่จะต้อง เป็นอะไรที่ดีที่สุดเท่านั้น อย่างไรก็ตาม เมื่อเราเสนอทางเลือกให้คน เหล่านี้มากจนเกินไป พวกเขาจะคิดไม่ตกว่าควรเลือกอันไหนดี และจะ รู้สึกอึดอัดไม่เหมือนกับตอนที่ให้ทางเลือกไม่มากนัก

ถึงแม้ว่าพวกขังกจะมีอยู่ไม่ใช่น้อยเลยก็ตาม แต่คนที่ไม่ได้มีนิสัย อย่างนี้ก็ยังมีอยู่ให้เห็นกันอยู่ ปัญหาคือเราจะบอกได้อย่างไรว่าใครบ้างที่ เป็นและไม่ได้เป็นคนแบบที่ว้านี้ และที่น่าสับสนยิ่งกว่านั้นก็คือ คนเร ามักกลายเป็นคนขังกขึ้นมาในบางสถานการณ์ ในขณะที่บางเหตุการณ์กลับ ไม่เป็นเสียอย่างนั้น

สหว่างกำลังนำเสนอทางเลือกมากมายโดยมีข้อดีและข้อด้อย แตกต่างกันออกไป คุณจะใช้คำพูดที่เข้าใจยาก ๆ อย่างเช่น “เราจะจัดทำ ข้อเสนอที่ง่ายกว่านี้ให้คุณก็ได้ แต่คงต้องใช้เวลามากกว่านี้ หรือเราจะ ทำตามมาตรฐานที่กำหนดมาให้ก็ได้ แต่มันคงไม่ได้ในราคานี้ เราจึงต้อง หันกลับไปอีกทางหนึ่งเลย โดยสนใจเฉพาะประเด็นเรื่องความยาวเพียง อย่างเดียวเท่านั้น...” เมื่อต้องตกอยู่ในสถานการณ์อย่างนี้ คุณควรหมั่น สังเกตสีหน้าของอีกฝ่ายให้ดี ๆ เขาอาจตอบรับข้อเสนอบางอย่างด้วย รอยยิ้ม แต่คำแนะนำบางเรื่องก็อาจทำให้ผู้ฟังต้องคิ้วขมวดได้เหมือนกัน

ซึ่งถือเป็นสัญญาณที่ใคร ๆ ก็ต้องรู้ว่าเขาเริ่มเป็นกังวลขึ้นบ้างแล้ว ถ้ารู้จักจับสัญญาณเหล่านี้ให้ดี ๆ คุณจะรู้เลยว่าคนฟังกำลังชอบข้อเสนอมือข้อไหนอยู่ ซึ่งคุณก็ควรรีบขยายความต่อโดยเร็ว และคำแนะนำข้อไหนคือสิ่งที่คุณไม่ควรมัวเสียเวลาไปกับมัน

แต่ถึงแม้ข้อเสนอทั้งหมดที่คุณเตรียมไว้ในรายการจะทำให้อีกฝ่ายหนึ่งแสดงอารมณ์ด้านลบออกมาแต่ก็ไม่ได้มากมายอะไรนัก นั่นก็ไม่ได้หมายความว่าเขาจะไม่ชอบข้อเสนอมพวกนั้นไปเสียทั้งหมดหรอก คุณอาจแค่กำลังได้เจอกับพวกซึ่งกที่กำลังคิดไม่ตกว่าจะเลือกข้อเสนอที่มีอยู่อย่างมากมายได้อย่างไรเท่านั้น คุณต้องพยายามอ่านเหตุการณ์ให้ออก เพื่อจะได้รู้ว่าจะนำเสนอให้เขารู้สึกสนใจมากกว่านี้ได้อย่างไร หรือจะตัดออกให้เหลือเพียงครึ่งหนึ่งก็พอ วิธีที่ดีที่สุดที่จะทำให้รู้เรื่องนี้ได้ก็คือคุณควรถามเขาไปเลยว่า “ฟังข้อเสนอพวกนี้แล้ว รู้สึกเป็นยังไงบ้างครับ”

คำตอบของเขาจะบอกเองว่าอะไรคือสิ่งที่คุณควรต้องทำ คุณจะรู้เลยว่าพวกเขาชอบมีทางเลือกเยอะ ๆ หรือแค่ครึ่งหนึ่งก็ถือว่ามากเกินไปแล้ว จากนั้นคุณสามารถปรับแนวทางการนำเสนอให้สอดคล้องกับปฏิกิริยาที่พวกเขาได้แสดงออกมาให้เห็นในทุก ๆ การประชุมที่จะเกิดขึ้นในครั้งต่อไป เป้าหมายที่ทำอย่างนั้นคือเพื่อทำให้พวกเขา รู้สึกว่าคุณคือคนที่เข้าใจในหัวอกคนอื่น ไม่ใช่คอยแต่จะยึดยึดข้อมูลให้มากมายจนเกินจำเป็น

II ต่สมมุติว่าคุณไม่อยากจะถามคำถามที่ว่านี้ หรือคุณอยากจะให้คนเหล่านั้นพิจารณาทางเลือกทั้งหมดที่คุณเสนออย่างจริง ๆ จัง ๆ และไม่อยากตัดข้อใดข้อหนึ่งออกไปเลยหากสงสัยว่าคนที่คุณกำลังคุยด้วยนั้นเป็นพวกซึ่งก มันก็ยังมีกลยุทธ์อันชาญฉลาดอีกอย่างหนึ่งเอาไว้ให้คุณเลือกเดิน แถมยังทำได้อย่างแนบเนียนเป็นอย่างดีอีกด้วย จริง ๆ ผมอยากแนะนำให้คุณใช้กลยุทธ์นี้มากกว่า นั่นคือ อย่าเพิ่งรีบแบไต๋ข้อเสนอที่เตรียมมาออกไปให้เขาเห็นจนหมด แทนที่จะนำเสนอทีเดียว 9 ข้อรวด



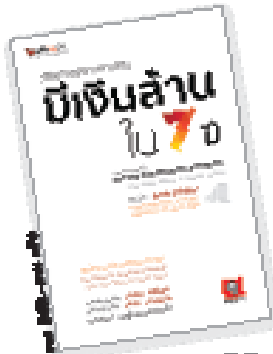
หนังสือภาษาดี 3 เล่ม

โดย **Beate Schäfer**
ศาสตราจารย์ด้านจิตวิทยาที่ Universität Wien
และที่มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีเทคนิคและเศรษฐศาสตร์
ที่มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีเทคนิคและเศรษฐศาสตร์
ที่มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีเทคนิคและเศรษฐศาสตร์



BEE MEDIA
Self-Development

มีเงินล้านใน 7 ปี



มีเงินล้าน ใน 7 ปี

“คุณรู้หรือไม่ว่าทำไมคุณ
ไม่เคยมีเงินล้าน
แต่คนอื่นเขามี? คุณ
คิดว่าคุณจะรวยได้
แต่ทำไมคนอื่นเขา
ถึงรวยได้เร็วกว่าคุณ?
คุณเคยคิดไหมว่าคุณ
จะรวยได้เร็วกว่าคนอื่น
หรือไม่? หนังสือเล่มนี้
จะช่วยให้คุณรู้คำตอบ
ที่ถูกต้องได้ภายในเวลา 7 ปี”

- Der Weg zur finanziellen Freiheit
- ทำไมถึงรวยได้เร็วกว่าคนอื่น
 - ทำไมถึงรวยได้เร็วกว่าคนอื่น
 - ทำไมถึงรวยได้เร็วกว่าคนอื่น
 - ทำไมถึงรวยได้เร็วกว่าคนอื่น
 - ทำไมถึงรวยได้เร็วกว่าคนอื่น
 - ทำไมถึงรวยได้เร็วกว่าคนอื่น
 - ทำไมถึงรวยได้เร็วกว่าคนอื่น

ราคา 399 บาท (ปกแข็ง) 10 ภาษา 100 หน้า 35 ildir 100

มีเงินล้าน

ภาษาดีสอนรวย

Die Hand wäscht die Hand
สอนรวยแบบง่ายๆ กับ คำพูดดีๆ
ที่คนรวยใช้สอนลูกหลาน



มีเงินล้าน 7 ปี 10 ภาษา 100 หน้า 35 ildir 100

“คุณพ่อคุณแม่สอนลูกหลาน
อย่างไรดี? คำพูด
ดีๆ ที่คนรวยใช้สอน
ลูกหลาน”



- ทำไมถึงรวยได้เร็วกว่าคนอื่น
- ทำไมถึงรวยได้เร็วกว่าคนอื่น
- ทำไมถึงรวยได้เร็วกว่าคนอื่น
- ทำไมถึงรวยได้เร็วกว่าคนอื่น
- ทำไมถึงรวยได้เร็วกว่าคนอื่น
- ทำไมถึงรวยได้เร็วกว่าคนอื่น
- ทำไมถึงรวยได้เร็วกว่าคนอื่น

- ทำไมถึงรวยได้เร็วกว่าคนอื่น
- ทำไมถึงรวยได้เร็วกว่าคนอื่น
- ทำไมถึงรวยได้เร็วกว่าคนอื่น
- ทำไมถึงรวยได้เร็วกว่าคนอื่น
- ทำไมถึงรวยได้เร็วกว่าคนอื่น
- ทำไมถึงรวยได้เร็วกว่าคนอื่น
- ทำไมถึงรวยได้เร็วกว่าคนอื่น

Die Geschichte der Deutschen
: Wie sie ein großes Leben



กฎ 30 ปี เปลี่ยนชีวิตจาก จาก คนธรรมดา ให้กลายเป็น “ผู้ชนะ”

“คุณรู้หรือไม่ว่าทำไมคุณ
ไม่เคยรวยได้เร็วกว่าคนอื่น
แต่คนอื่นเขา
ถึงรวยได้เร็วกว่าคุณ?
คุณเคยคิดไหมว่าคุณ
จะรวยได้เร็วกว่าคนอื่น
หรือไม่? หนังสือเล่มนี้
จะช่วยให้คุณรู้คำตอบ
ที่ถูกต้องได้ภายในเวลา 30 ปี”



ชีวิตดีอย่างอัศจรรย์ เมื่อตื่นทุกวัน ตอนตี 5



THE 5 A.M. MIRACLE
: Dominate Your Day Before Breakfast

เขียนโดย : **Jeff Sanders**



วิธีปฏิบัติ แลวางแผนหนังสือเวลา
ทุกวันตั้งแต่วินาที เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ
และนิสัยชนะในแต่ละวัน ก่อนเมื่อเช้า

- โปรแกรม 30 วัน เพื่อเปลี่ยนแปลงตนเอง
- ข้อดี 10 ประการ จากการตื่นเช้า
- วิธีทำให้คุณกลายเป็นคนที่ตื่นเช้า
- เริ่มต้นความหาความยิ่งใหญ่ให้ตัวคุณ
- สร้างอุปนิสัยที่ดีให้ติดตัวไปตลอด
- 7 ขั้นตอน เพื่อเปลี่ยนคุณเป็นคนใหม่
- วิธีลุกจากที่นอนด้วยความกระตือรือร้น

“คุณพร้อมที่จะมีชัยชนะในแต่ละวันก่อนเมื่อเช้าหรือยัง การลุกจากที่นอนตี 5 ตอนตี 5 เป็นในอีกทางไปสู่ การมีชีวิตที่อยู่ออย่างอัศจรรย์ได้ เปลี่ยนเปลี่ยนมันมันด้วยสิ่ง ที่ช่วยเป็นประโยชน์ไหน เพราะยังมีอีกมากมายในกรรม การดีที่พันนี้ เราทำให้เป้าหมายมีความก้าวหน้าเป็นรูปธรรม ให้คุณมีชีวิตดีอย่างอัศจรรย์ ถ้าทำได้อะไรความเป็นตัวเอง ที่เลื่อนที่สูงและดีที่สุด ได้ช่วยอะไรสิ่งหนึ่งสิ่งอื่นใด”



เคล็ด (ไม่) ลับ ที่เปลี่ยนเปลือชีวิตคุณได้... (ก่อน 8 โมงเช้า)

MIRACLE MORNING



ทุกสิ่งในชีวิตจะดีขึ้น เมื่อตื่นเช้า

“ทุกสิ่งในชีวิตเริ่มต้นจาก ‘คุณตื่นนอนและใช้เวลาในช่วงเช้า อย่างไร’ เริ่มต้นทุกเช้า ด้วยกิจวัตรที่ออกแบบสำหรับของตัวของคุณแต่ละคนคือกุญแจสำคัญที่สุด ที่จะนำคุณไปสู่ความสำเร็จ”



THE MIRACLE MORNING : THE NOT-80-OBVIOUS SECRET GUARANTEED TO TRANSFORM YOUR LIFE (BEFORE 8 AM)

เขียนโดย : **Hal Elrod**

- ได้เวลาตื่นขึ้น เพื่อปลดปล่อยศักยภาพขั้นสูงสุดในตัวคุณ
- วิธีเปลี่ยนแปลงตนเอง และตั้งปณิธานทำสิ่งที่ไม่แตกต่าง

- The Life S.A.V.E.R.S. 6 ประการ ที่ช่วยคุณออกจากชีวิตที่ใช้ศักยภาพไม่เต็มที่
- ความลับที่แท้จริงสำหรับสร้างอุปนิสัย ที่จะเปลี่ยนชีวิตคุณ (ภายใน 30 วัน)



วิธีบริหารเวลา

ให้คุ้มค่าที่สุดในแต่ละวัน 30 Minute Time Management

“เวลาที่เราอยู่บน โลกใบนี้ไม่ได้มีน้อย แต่มีเวลาจำนวนแตกต่างกันออกไปที่เราสูญเสียไปโดยไม่ได้ตั้งใจกันประปราย”

(Lucha Annuas Senet)

30

สามารถจัดสรรเวลาได้ 30 Minutes หรือตามความต้องการ
สรุปย่อ • จับประเด็นสำคัญ
เข้าใจได้ง่าย ๆ ใน 30 นาที
รวม 30 Minuten Zeitmanagement

- ทบทวนการใช้เวลาของคุณในปัจจุบัน และจับใจความโดยเวลาของคุณให้ได้
- วิธีวางแผนการใช้เวลา เพื่อให้คุ้มค่าที่สุดในแต่ละวัน
- ใช้ Mind-Map ให้ความคิดเป็นระบบ
- รู้ว่าจะไร้สำคัญโดยใช้หลัก “พาจอฟ”
- วิธีจัดลำดับความสำคัญและฝึกโอบหรือกระจายงานให้คนอื่น
- วิธีจัดระเบียบแต่ละวัน และวิธีวางแผนการทำงานที่ดีที่สุด
- วางแผนด้วยวิธี A-L-P-E-N
- วิเคราะห์การใช้เวลาด้วยหลัก ABC

หนังสือขายดี ชุด the skinny on สรุปกระชับ • จับประเด็นสำคัญ



“ความสำเร็จของเราที่ได้รับมานั้น

75 เปอร์เซ็นต์ มาจากความไม่

5 เปอร์เซ็นต์ มาจากการเตรียมตัว
พร้อมด้วยการบริหารเวลาในชีวิต

และอีก 10 เปอร์เซ็นต์ มาจาก
การสร้างแรงบันดาลใจ
และวินัยในตนเอง”



บริหารเวลาอย่างไร

ให้ชีวิตมีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้นตลอด 24 ชั่วโมง
How to Maximize Your 24-Hour Gift

สร้างพลังใจสู่ชีวิต

และมีวินัยในตนเอง เพื่อก้าวสู่เป้าหมายที่ตั้งใจ
How to Develop Self-Discipline



BY JIM RANDEL

“ปัจจุบันเราอยู่ในโลกที่มีข้อมูลมากและไม่มีเวลา จึงทำให้มีเวลาอ่านหนังสือสั้นๆ ของ
ตัวบุคคลดังกล่าวจึงทำให้เข้าใจเรื่องต่างๆ เพียงพอมิฉะนั้น หนังสือชุดนี้แก้ปัญหาดังกล่าว
ดังกล่าว เราอ่านแทนคุณ เห็นภาพประเด็นสำคัญ และคิดค้นของจนเหลือเฉพาะหัวใจ
สำคัญ จากนั้นทำให้มีเนื้อหาตรงประเด็น อ่านสนุกผ่านการ์ตูนที่อธิบายเข้าใจง่าย ๆ”



ปรัชญาและความรับผิดชอบ ของสำนักพิมพ์ บี บี ดี ย

“มุ่งมั่นทำหนังสือที่ดีที่สุด... เพื่อผู้อ่านทุกคน”

เรารับประกันความพึงพอใจสูงสุด สำหรับผู้ที่ซื้อหนังสือเล่มนี้
ยินดีคืนเงินให้ทุกรณี โดยไม่เบียดเบียน ไม่ว่าจะเป็น...

“ปัญหาจากการผลิต” หรือ “ความไม่พอใจเนื้อหา” ของหนังสือ



สำนักพิมพ์ บี บี ดี ย ขอขอบคุณที่ท่านอ่านหนังสือเล่มนี้ และขอ
ขอบคุณที่ท่านแนะนำหรือมอบหนังสือเล่มนี้ให้ผู้อื่น เพราะท่านได้มีส่วนช่วย
สนับสนุนเรา และเป็นส่วนหนึ่งในการนำเสนอสิ่งที่ดีที่สุดสู่สังคมร่วมกัน

แม้เราจะทำสิ่งที่ดีที่สุด แต่อาจมีข้อผิดพลาดหรือความไม่พอใจเกิดขึ้น จึงต้อง
ขอภัยและขอรับผิดชอบในทุกกรณี ดังนั้นหากท่านพบ “ปัญหาจากการผลิต”
อันเนื่องจากการพิมพ์ หนังสือชำรุด ฯลฯ หรือหากท่าน “ไม่พึงพอใจในเนื้อหา”
อันเนื่องมาจากเนื้อหาที่ผิดพลาด แนวทางวิธีการที่ไม่เหมาะสม มุมมองความคิดเห็น
ของท่านที่แตกต่าง กระทั่งไม่คุ้มค่ากับราคาของหนังสือ ท่านสามารถติดต่อมายัง
มือถือ 089-111-7500 เพื่อขอรับเงินคืนได้ทันทีโดยไม่ข้อแม้หรือเงื่อนไขใด ๆ ทั้งสิ้น



บี บี ดี ย
บริษัท บี บี ดี ย จำกัด

สมัครสมาชิก BeeMedia รับสิทธิประโยชน์
www.BeeMedia.co.th

เราภูมิใจในการผลิตสิ่งที่ดีที่สุด เราทราบดีว่าสมาชิกของเรา
รักหนังสือส่วน หนึ่ง หรือรักการอ่าน บี บี ดี ย ขอขอบคุณ

1. ส่วนลด 20-30% (เฉพาะสมาชิกพิเศษ)
2. สิทธิขอคืนเงิน 30 วัน (เฉพาะสมาชิกพิเศษ)
3. สิทธิ 10% ส่วนลด (เฉพาะสมาชิกพิเศษ ไม่ใช้กับหนังสือ)
4. รับส่วนลดการขนส่ง 100% (เฉพาะสมาชิกพิเศษ)
5. ส่วนลดค่าสมาชิก 10% (เฉพาะสมาชิกพิเศษ)

Line id @beemedia www.beebook.com/bbeemedia
www.BeeMedia.co.th

ซื้อหนังสือจากทางร้านต่าง ๆ

- ร้านสะดวกซื้อ www.BeeMedia.co.th
- ร้าน โบบี้ 089-111-7500
- ร้าน มงกุฎ (เฉพาะร้านที่เข้าร่วมโครงการ)
- ร้าน Line id: @beemedia

ซื้อหนังสือจากทางร้าน

- ชื่อร้าน: _____ หมายเลข _____
- ที่อยู่: _____ รหัสไปรษณีย์ _____
- ส่งทางไปรษณีย์ 089-111-7500
- หรือ ติดต่อทาง www.BeeMedia.co.th

หาซื้อหนังสือได้ที่ร้าน SE-ED นายอินทร์ B2S CUBook 7-11 และ ร้านหนังสือชั้นนำทั่วประเทศ
กรณีต้องการซื้อหนังสือจำนวนมากเพื่อใช้แจกหรือมอบเป็นของขวัญของชำร่วย ในงานต่าง ๆ
หรือเป็นของขวัญพิเศษสำหรับคนที่รักและห่วงใย ท่านสามารถติดต่อขอรับส่วนลดพิเศษได้ที่
มือถือ 089-111-7500 หรือ Line id : @beemedia สั่งซื้อ Online ที่ www.BeeMedia.co.th