

howto

เขียนให้คนยอมใจ ได้ผลตามที่คิด

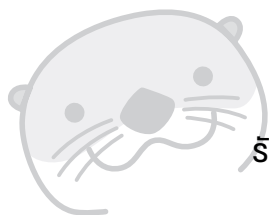
人を操る禁断の文章術

Mentalist DaiGo

เขียน

รัตนกรณ์ วาณิชยหานนท์

แปล



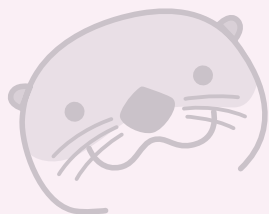
ก า ร อ่ า น คื อ ร า ก ฐ า น ที่ ส ำ ค ัญ

การเขียนไม่ได้เขียนเพื่อให้คนอ่าน แต่เขียนเพื่อให้คนลงมือทำ

– Mentalist DaiGo



หนังสือคุณภาพ
โดยอมรินทร์กรุ๊ป



ທດສະວັດ

คำนำสำนักพิมพ์

เคยสงสัยไหมว่า อะไรเป็นตัวตัดเชื้อระหว่างแคปชั่น คำคม เพลงโฆษณา หรือทีเซอร์หนังที่ได้ดูได้ฟังแล้วก็ผ่านไป กับข้อความที่รู้ตัวอีกทีเราก็กลายเป็นลูกค้าหรือหลวมตัวทำตาม ความปรารถนาที่แฝงมาในสารไปเรียบร้อยแล้ว

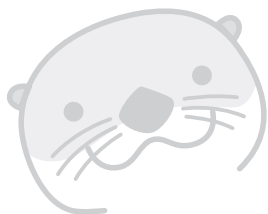
“ความลับ” อะไรซ่อนอยู่เบื้องหลังข้อความเหล่านั้นกันแน่

Mentalist DaiGo นักเขียนแนวจิตวิทยาอันดับ 1 ของญี่ปุ่น นำเสนอศิลปะการสร้างถ้อยคำที่มาจากการ “อ่านคน” ได้แม่นยำราวกับเข้าไปนั่งอยู่ในใจ จนโน้มน้าวให้เกิดการกระทำตามที่เราคิด

มาลบล้างชะตากรรมเขียนของคุณให้คมกริบ ตั้งแต่กระบวนการคิดและการเลือกใช้ถ้อยคำในแต่ละสถานการณ์ ไม่ว่าจะเป็นการขาย การนำเสนอแผนงาน ไปจนถึงการสารภาพรัก มาดูความแตกต่างระหว่างการเขียนแบบทั่วไปที่เขียนไปก่อน คนอ่านคิดยังไงค่อยว่ากัน กับการเขียนที่เจาะกลุ่มเป้าหมายอย่างแม่นยำและกระตุ้นให้เกิดการลงมือทำตามที่คุณต้องการทันที

หนังสือเล่มนี้ยังเหมาะมากสำหรับคนที่ไถ่เตียตัน เขียน
ไม่ออก อยากรู้ได้สไตล์การเขียนใหม่ๆ ที่จับใจเซอร์ไพรส์คนอ่าน

จงเหลาทักษะนี้ให้คมกริบ เพราะมันคืออาวุธพื้นฐาน
ของความสำเร็จ ไม่ว่าจะเรียนหรือทำงานในแวดวงใด
ก็ตาม



ทดลองอ่าน

howto

สารบัญ

บทนำ

1

บทที่ 1

พลังแห่งการเขียนไม่มีที่สิ้นสุด

ข้อความที่ทำให้คนซื้อของราคาแพง

โดยไม่ตั้งใจมาก่อนว่าจะซื้อ

15

- A, B, C จากตัวเลือก 3 ข้อนี้

คุณ sẽเลือกซื้อไหน

18

- “ผอมลง หาเงิน สารภาพรัก”

ทั้งหมดนี้ทำได้ด้วยการเขียน

20

- ปัญหาทุกอย่างในชีวิตแก้ได้ด้วยการเขียน

23

- กฎการเขียนให้สะกิดใจคนอ่านที่ไม่มีใครบอกคุณ

25

Column 1 วิธีเปลี่ยนข้อความธรรมดาๆ

ให้กลายเป็นคำคม

28

บทที่ 2

โน้มน้าวใจคนด้วยกฎ 3 ข้อของการ “ไม่เขียน”

สิ่งที่ข้อความโน้มน้าวใจคนควรมี

35

เทคนิคการเขียนแบบจิตนิยม

- กฎข้อที่ 1 “ไม่เขียนหลายเรื่อง”** 37
- “ข้อความที่ทำให้อยากลงมือทำ”
ดีกว่า “ข้อความที่สื่อสารได้เข้าใจ” 38
 - กฎ “หนึ่งข้อความ หนึ่งผลลัพธ์” 41
 - ถ้ารวมสิ่งที่ต้องการบอกให้เป็นเรื่องเดียว
คนจะลงมือทำ 43

เทคนิคการเขียนแบบจิตนิยม

- กฎข้อที่ 2 “ไม่ต้องพยายามเขียนให้สะสวย”** 46
- ไม่มีใครอ่านข้อความที่สวยหรู 48
 - สิ่งที่จะกิดใจคนไม่ใช่ “เหตุผล”
แต่เป็น “ความรู้สึก” 50
 - ใช้ประโยชน์จากจิตใจมนุษย์ที่ขอพบหา
ความชอบธรรมให้ตัวเอง 52

เทคนิคการเขียนแบบจิตนิยม

- กฎข้อที่ 3 “ไม่เขียนจากมุมมองของตัวเอง”** 55
- อย่าเขียนโดยคิดเอาเอง!
เรื่องที่ควรเขียนอยู่ในใจของอีกฝ่ายแล้ว 57
 - การอ่านใจที่เหมือนเข้าไปนั่งอยู่ในใจของอีกฝ่าย
คืออะไร 59

ไจท์

- จงเขียนข้อความเรียกรวมตัว “คนโสด”
ก่อนวันคริสต์มาส** 63

บทที่ 3

7 เทคนิคการเขียนที่สะกิดใจคน

หัวข้อไหนที่โดนใจคนอ่านอย่างจัง 69

- 7 เทคนิคที่สะกิดใจและกระตุ้นให้ลงมือทำ 71



เทคนิคที่ 1 ความสนใจ

76

- เพียงจับมือถือ 3 นาที่ก็รู้ความสนใจ
ของอีกฝ่ายอย่างทะลุปรุโปร่ง 77
- ทำไมถึงรู้ว่าอีกฝ่ายสนใจอะไร
ทั้งที่ไม่เคยเจอกันสักครั้ง 81



เทคนิคที่ 2 สิ่งที่อยู่ในใจกับสิ่งที่แสดงออกมา

83

- ทำไมคนที่น่าเชื่อถือถึงเก่งเรื่อง
การใช้สิ่งที่อยู่ในใจกับสิ่งที่แสดงออกมา 84
- ใช้ความต้องการอันแรงกล้าที่ซ่อนอยู่ระหว่าง
สิ่งที่อยู่ในใจกับสิ่งที่แสดงออกมา 87
- ใช้ข้อความที่แสดงให้เห็นว่าเป็นคนสำคัญ 90



เทคนิคที่ 3 ความกังวล

95

- แนะนำสมุดจดของนักอ่านใจที่เดาความกังวล
ด้วย 4 ตัวอักษร 96
- หากรู้อายุก็พอเดาความกังวลได้ถูก 97



เทคนิคที่ 4 กำไร - ขาดทุน

104

- ทำไมของมีตำหนิถึงน่าดึงดูด 106
- วิธีเพิ่มความน่าเชื่อถือโดยใช้ข้อเสีย 108



เทคนิคที่ 5 ทุกคนทำ

111

- ถ้าคนที่เราชื่นชอบใช้ก็อยากใช้ด้วย 113
- ความกลัวว่า “อาจมีแค่เราที่ตกขบวน”
ช่วยกระตุ้นให้คนลงมือทำ 114
- วิธีทำให้มีความเป็นไปได้สูงที่จะซื้อตามกัน 116



เทคนิคที่ 6 ความต้องการการยอมรับ

118

- วิธีที่ดีที่สุดในการโน้มน้าวใจคนให้ทำตามที่เราคิด 119



เทคนิคที่ 7 สำหรับคุณเท่านั้น

123

- คนเราแพ้ข้อมูลที่มีอยู่จำกัด
มากกว่าการจำกัดจำนวนเสียอีก 124

Column 2

วิธีใช้นาฬิกาจับเวลา

เพื่อหา “คำดี ๆ” โดยไม่รู้ตัว

127

บทที่ 4

5 เทคนิคที่นำมาใช้นับนิ้วใจได้เลย

เพียงนำมาใช้ก็นับนิ้วคนได้ตั้งใจ 135



เทคนิคที่ 1 เขียนตอนต้นให้เป็นแง่บวก

137

- แค่อัปเขียนตอนต้นเพียงเล็กน้อยก็ควบคุมความประทับใจแรกได้ 139
- หากไม่รู้ว่าเขียนตอนต้นอย่างไรให้เขียนเรื่องที่เจอในแง่บวก 140



เทคนิคที่ 2 พุดซ้ำหลายครั้ง

144

- เทคนิคการพุดซ้ำช่วยให้โน้มน้าวใจคนได้สำเร็จถึง 82 เปอร์เซ็นต์ 146
- ความใจของผู้ที่อาวุโสกว่าให้อยู่หมัดด้วยการเขียนเพื่อสร้างสายสัมพันธ์ 148
- 5W1H เทคนิคการเขียนที่ทำให้หลายคนชอบ 150

Column 3 แบบฝึกหัดเพื่อเพิ่มความสามารถในการปิดเกมการเขียน

152



เทคนิคที่ 3 เขียนให้เหมือนชวนคุย

158

- เพียงเปลี่ยนบทสนทนาให้เป็น “ข้อความ” ก็โน้มน้าวใจได้มากขึ้นแล้ว 160



เทคนิคที่ 4 ดึงอารมณ์ขึ้นลง

เพื่อสร้างความตื่นเต้น

164

- เพียงเรียบเรียงใหม่ ข้อความของคุณ
ก็กลายเป็นละครได้ 167
- เปลี่ยนอุปสรรคให้เป็นโอกาสด้วยการเขียน 168



P.S. เทคนิคที่ 5 การใส่ ป.ล.

171

- เป้าหมายจะหลงเหลืออยู่ที่ความไม่รู้ตัวของผู้อ่าน 173
- เทคนิคการเขียน ป.ล. ให้เป็นข้อความที่ฝังอยู่ในหัว
ของอีกฝ่าย 175

Column 4

อีเมลต้องเริ่มเขียนจาก “ข้างล่าง” ก่อน 178

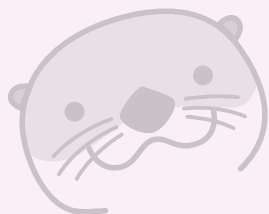
เกี่ยวกับผู้เขียน

190

เกี่ยวกับผู้แปล

191





ທດສະວັດ

บทนำ

ขอบคุณที่หยิบหนังสือเล่มนี้ขึ้นมา ผมนักอ่านใจดีโคะ
เพื่อให้ทุกคนได้สัมผัสถึงพลังอันน่าทึ่งของการเขียน ผมมี
หนึ่งคำถามที่อยากจะถามคุณ

หากคุณพอมองออกว่าจุดประสงค์ของการถามคำถามนี้
คืออะไร ก็ไม่จำเป็นต้องอ่านเนื้อหาต่อไปนี้แล้วข้ามไปยังบทที่ 2
ได้เลย เพราะแสดงว่าคุณเข้าใจความสำคัญของ “พลังการเขียน”
ได้เป็นอย่างดี ซึ่งตั้งแต่บทที่ 2 เป็นต้นไป ผมจะอธิบายทุกเรื่อง
เกี่ยวกับเทคนิคการเขียนอย่างละเอียด

ในทางกลับกันก็ถือว่าโชคดีมากสำหรับคนที่สงสัยว่า
“ทำไมหนังสือเกี่ยวกับเทคนิคการเขียนถึงถามคำถามแบบนี้”
เพราะผมมีเรื่องมากมายอยากบอกให้คุณรู้ ดังนั้นขอให้ตั้งใจ
อ่านต่อให้ดี

คำถามมีอยู่ว่า

**“ในความคิดของคุณ ผู้หญิงที่สวยที่สุดในโลกเป็น
อย่างไร”**

เมื่ออ่านข้อความนี้จบ คุณนึกถึงผู้หญิงหน้าตาแบบไหน

ในคำถามนี้ไม่ได้มีเจตนาอื่นแอบแฝงอยู่แต่อย่างใด คุณสามารถตอบออกมาตรงๆได้ตามที่คิดเลย

อาจจะเป็นผู้หญิงที่มีดวงตางดงาม สาวตาสองชั้นดวงตากกลมโต หรือใบหน้าที่คุณเชื้กที่ ริมฝีปากอวบอ้อมมีเสน่ห์ก็ว่าได้

สำหรับคนที่ไม่สามารถจินตนาการภาพออกมาได้ชัดเจนจะยกตัวอย่างเป็นดาราก็ได้

บางคนอาจนึกไปถึงนักแสดงฮอลลีวู้ดหรือมิสยูนิเวิร์สที่มีความงามแบบสากลก็เป็นได้

ผมขออธิบายดังนี้

“ในความคิดของคุณ ผู้หญิงที่สวยที่สุดในโลกเป็นอย่างไร”

เมื่ออ่านข้อความนี้จบ ถึงแม้ว่าแต่ละคนจะนึกถึงผู้หญิงที่มีความงามในอุดมคติแตกต่างกันออกไป แต่ทุกคนต่างก็นึกถึง **“คนที่ตัวเองคิดว่าสวยที่สุด”**

นี่แหละครับคือความลับของพลังแห่งการเขียน

คนเราเมื่อเห็นข้อความใดข้อความหนึ่งก็มักจะนึกภาพตามเหมือนกับการเห็นคำว่า “ผู้หญิงสวย” แล้วตอบสนองโดยการเริ่มวาดภาพหน้าตาของใครสักคนที่สวยที่สุดในโลกขึ้นมา

คนที่คุณจินตนาการถึงในหัวเวลานั้น คนนั้นนั่นแหละครับคือผู้หญิงที่สวยที่สุดในโลกอย่างไม่ต้องสงสัย

ว่าผลลัพธ์จะไม่เป็นเช่นนั้นหากคุณมองรูปดาราก็ได้

เช่น ถ้าผมถือรูปดาราคคนที่ชื่นชอบไว้ แม้จะมีเพื่อนบอกว่า “น่ารักนะ” แต่เพื่อนอีกคนก็อาจบอกว่า “ไม่ถึงขั้นเป็นผู้หญิงที่สวยที่สุดในโลกหรอกมั้ง...”

เมื่อมีคนที่เป็นตัวเล็กละวางมาปรากฏอยู่ตรงหน้าโดยเห็นเป็นรูปร่างชัดเจน จะทำให้เรารู้สึกถึงความแตกต่างกับใบหน้าในอุดมคติที่วาดไว้ ทำให้เกิดความรู้สึกว่าไม่ถึงขั้นเป็นผู้หญิงที่สวยที่สุดในโลกหรอก

แต่ถ้าเป็นสาวงามที่นึกขึ้นมาในหัวจากการอ่านข้อความ เราจะเกิดการยึดมั่นและไม่รับฟังคำวิจารณ์จากผู้อื่น

ดังนั้นหากจะสร้างสาวงามที่ไม่ว่าใครต่างก็ยอมรับ มีทางเดียวคือใช้การเขียนเพื่อสร้างจินตนาการ หรือพูดง่าย ๆ ว่า มีเพียงการเขียนเท่านั้นที่สร้างผู้หญิงที่สวยที่สุดในโลกขึ้นมาได้

เวลาที่ได้อ่านข้อความดี ๆ เรามักพูดคำนี้อยู่บ่อย ๆ ว่า “รู้สึกสะกิดใจ” เกิด “อะไร” ขึ้นกับหัวใจของเรากันนะ...ในเวลาแบบนี้เองที่เราตอบสนองต่อถ้อยคำที่ถูกร้อยเรียงมา ทำให้ภาพในหัวขยายใหญ่ขึ้นและเริ่มจินตนาการถึงสิ่งนั้น

บางครั้งภาพนั้นก็กลายเป็นพลังขับเคลื่อนให้เกิดการกระทำ

นี่คือ “ความสามารถในการสะกิดใจคน” ซึ่งเป็นหัวใจสำคัญที่ซ่อนอยู่ในการเขียน

อีกทั้งไม่จำเป็นต้องเขียนแจจแจออกมาเป็นคำ ๆ เพื่อพรรณนาถึงสาวงามในอุดมคติ

เพียงเขียนว่า “ลองจินตนาการดูว่ามีสาวงามหรือหนุ่มหล่อในสเปกยื่นอยู่ตรงหน้า” หัวใจของเราก็มะเริ่มทำงานและนึกถึงสาวงามหรือหนุ่มหล่อในฝันขึ้นมาเอง

สิ่งที่ทำเช่นนี้ได้ไม่ใช่ภาพเคลื่อนไหวหรือรูปถ่าย แต่มีเพียงการเขียนเท่านั้น

นอกจากเรื่อง “ผู้หญิงหรือผู้ชายที่สวยหล่อที่สุดในโลก” แล้ว เรายังนำ “พลังแห่งการเขียน” ไปใช้กับการขาย การนำเสนอผลงาน การสารภาพรัก หรือการขอร้องได้อีกด้วย

เป็นอย่างไรกันบ้างครับ เข้าใจจุดประสงค์ของคำถามที่ว่า “ในความคิดของคุณ ผู้หญิงที่สวยที่สุดในโลกเป็นอย่างไร” แล้วหรือยัง

อ่าน → ตอบสนองต่อข้อความ → จินตนาการ

ก่อนเริ่มเรียนเทคนิคการเขียนที่จะแนะนำในหนังสือเล่มนี้ อันดับแรกขอให้จำโครงสร้างพื้นฐานนี้ก่อนว่า การเขียนไม่ใช่เรื่องของการลงมือขีดเขียนเพียงอย่างเดียว แต่เป็นการเขียนเพื่อสะกิดใจและทำให้ผู้อ่านเกิดจินตนาการ

■ จุดประสงค์เดียวของการเขียน คือ “ให้คนลงมือทำทันที”

ถือเป็นเรื่องดีถ้าการเขียนของคุณทำให้ปีกแห่งจินตนาการ
ของผู้อ่านกางออก

หากถามว่าเป็นข่าวดีอย่างไร ตอบสั้น ๆ ว่าเป็น “**การเตรียมพร้อม**” ซึ่งหมายถึงการอยู่ในสถานะที่พร้อมจะลงมือ
ทำ อันเกิดจากจินตนาการที่ทำให้ผู้อ่านรู้สึกตื่นเต้นจนยอม
เปิดใจที่เปิดตายไว้มากตลอด

เช่น นักขายตัวที่อุปที่สอดแทรกคำพูดเพื่อกระตุ้น
จินตนาการลูกค้าไว้เสมอก่อนที่จะบรรยายถึงคุณสมบัติหรือ
สมรรถนะของรถยนต์

“คุณอยากขับรถคันนี้ไปที่ไหน”

“คุณอยากนั่งไปกับใครหรือครับ”

คำพูดเหล่านี้ทำให้ลูกค้าจินตนาการถึง “ภาพตัวเองกำลัง
ขับรถ”

อาจเป็นการไปเดทกับแฟนสาว การไปรับส่งลูก การไป
ตีกอล์ฟในวันหยุดสุดสัปดาห์ การขับรถเล่นยามค่ำคืน หรือ
อาจนึกภาพตัวเองตอนที่เพื่อนทักว่า “รถนายสวยเชียวนะ!”

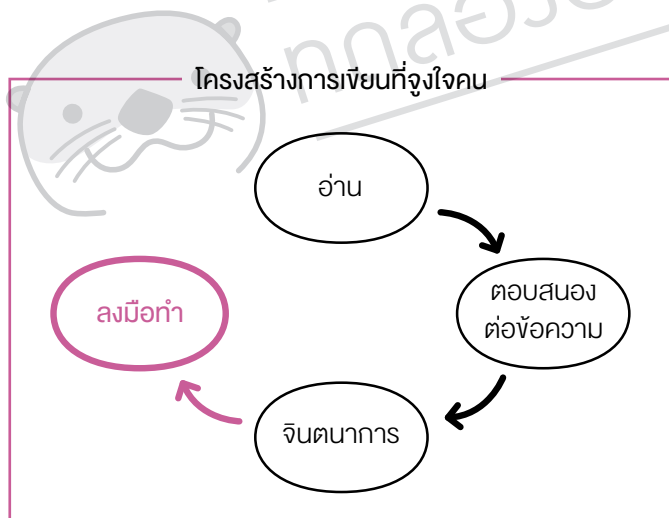
ถ้าทำให้ลูกค้าจินตนาการถึงตัวเองกับ “คุณ” คั่นใหม่ได้
ก็ถือว่าเกิดการเตรียมพร้อมขึ้นแล้ว

ถึงแม้ว่าในตอนแรกความต้องการซื้อจะเป็นศูนย์ แต่หลังจากที่เกิดการจินตนาการ อย่างน้อยที่สุดความต้องการซื้อ ก็จะเพิ่มขึ้นมากกว่าหนึ่งเปอร์เซ็นต์อย่างแน่นอน

ดังนั้นถ้าบอกลูกค้าต่อว่า “สุดสัปดาห์นี้มีเปิดให้ทดลองขับ นะครับ” ก็จะทำให้ลูกค้าเกิดความคิดว่า “ลองไปดูดีไหมนะ” และลงมือทำ

เคล็ดลับที่ทำให้นักขายตัวท็อปแตกต่างจากนักขาย คนอื่นๆ ก็คือ การที่พวกเขาพยายามทำให้หัวใจของลูกค้า เกิดการเตรียมพร้อม

เพราะพวกเขาเล็งเห็นความสำคัญของผลจากการทำให้ “ศูนย์” กลายเป็น “หนึ่ง”



ถึงเราจะเข้าไปเสนอขายให้กับคนที่ไม่คิดจะซื้อหรอกว่า “มีรถออกใหม่ นะครับ” หรือ “ชุดสัปดาห์นี้มีเปิดให้ทดลองขับ นะครับ” ก็คงไม่เกิดอะไรขึ้น

แต่ถ้าเราเข้าไปบอกกับคนที่ว่าสภาพในหัวเรียบร้อยแล้วว่า “ถ้าเราขับคงเป็นแบบนี้สินะ” ก็มีความเป็นไปได้มากกว่าจะเกิดผลลัพธ์ตามต้องการ

สรุปได้ว่าหลังจากอ่าน → ตอบสนองต่อข้อความ → จินตนาการแล้ว จะมีสิ่งที่เกิดขึ้นต่อไป

นั่นคือ **อ่าน → ตอบสนองต่อข้อความ → จินตนาการ → ลงมือทำ**

■ ถ้าพูดไม่เก่งถึงฝึกเขียน

เมื่ออ่านมาถึงตรงนี้บางคนคงเข้าใจแล้วว่าพลังของการเขียนน่าทึ่งแค่ไหน แต่ก็คงมีหลายคนคิดว่า “การพูดน่าจะเห็นผลกว่าไม่ใช่หรือ”

ทว่าเมื่อมีเรื่องหนึ่งที่เราเขียนทำได้แต่การพูดทำไม่ได้ นั่นคือ **เมื่อเขียนแล้ว ข้อความนั้นจะทำงานให้เราตลอดไป**

“ในความคิดของคุณ ผู้หญิงที่สวยที่สุดในโลกเป็นอย่างไร”
“อยากขับรถคันนี้ไปที่ไหน แล้วอยากนั่งไปกับใครหรือครับ”

ทั้งสองข้อความต่างกระตุ้นจินตนาการคนอ่านอย่างอัตโนมัติตลอด 24 ชั่วโมงโดยไม่หยุดพัก

ในขณะที่การพูด เราจำเป็นต้องดันดันเพื่อนำเสนอสิ่งที่แต่การเขียนสามารถส่งสารถึงอีกฝ่ายได้ไม่ว่าจะทางอีเมล จดหมาย หรือเว็บไซต์ แถมยังส่งข้อความที่เหมือนกันไปถึงคนจำนวนมากได้อีกด้วย

สมมติว่าคุณมีลูกน้องที่เป็นนักขายตัวท็อปอยู่ คงเป็นไปได้ที่จะปั้นนักขายอีก 100 คนให้อยู่ในระดับเดียวกัน

แต่หากใช้เคล็ดลับ “จดหมายเสนอขาย” ของนักขายตัวท็อปให้เป็นประโยชน์ คุณก็สามารถแบ่งปันข้อมูลให้กับทุกคนได้ในทันที

ถ้ามีจดหมายเสนอขายที่ทำให้ลูกค้าใจเต้นและเพิ่มยอดขายได้ก็ไม่ใช่เรื่องยากที่จะทำออกมาเพิ่มอีก 1,000 ฉบับ เพราะที่ต้องทำก็เพียงแค่ถ่ายเอกสารเท่านั้น

นี่คือตัวอย่างที่แสดงให้เห็นว่าการใช้ประโยชน์จากการเขียนช่วยให้ผลประกอบการโดยรวมเพิ่มขึ้น เพราะการเขียนก็เป็นอาวุธของการขายได้เช่นกัน

และเมื่อเทียบกับการเขียนแล้ว การพูดก็ยังมีข้อเสียอยู่

นั่นคือการพูดจำเป็นต้องให้ความสำคัญกับภาพลักษณ์ (ข้อมูลที่มองเห็นได้) ซึ่งก็คือรูปร่างหน้าตา โทนเสียง การใช้ถ้อยคำ หรือทั้งหมดนี้พร้อมกัน

ในขณะที่การเขียนสามารถควบคุมจินตนาการของคนอ่านได้ง่ายกว่า (ซึ่งขึ้นอยู่กับผู้เขียน)

เพราะในการเขียนมีเพียง “ตัวอักษร” เท่านั้นที่เราต้องให้ความสนใจ ข้อมูลอื่นๆ นอกเหนือจากนั้นจะถูกตัดทิ้งทั้งหมด ทำให้ผู้อ่านจินตนาการตามได้ง่าย หรือพูดง่ายๆ ว่าทำให้ผู้อ่านถูกโน้มน้าวไปตามความต้องการของผู้เขียนได้ง่าย

อย่างคนที่ไม่ได้มีรูปร่างหน้าตาที่ดีมากมายอะไร ก็ไม่แน่ว่าจะไปจะพูดจิบต่อน้าได้เก่ง แต่ถ้ารู้เทคนิคการเขียนก็อาจทำให้อีกฝ่ายใจเต้นด้วยจดหมายรักได้

นอกจากนี้ยังมีหลายคนที่มีคู่สนทนาอยู่ด้วยแล้วรู้สึกประหม่าจนไม่สามารถพูดตามที่คิดได้ หรือคน “พูดไม่เก่ง” ที่รู้ตัวว่าไม่ถนัดพูด หรืออย่างใน “การสัมภาษณ์” บางคนก็มักไม่ค่อยประสบความสำเร็จ

อีกทั้งการพูดยังต้องพูดสดๆ (ทันที) ไม่สามารถแก้ไขใหม่ได้ และไม่สามารถตรวจสอบสิ่งที่ตัวเองพูด (ข้อความ) อีกครั้งได้

ในขณะที่การเขียนสามารถตรวจสอบความถูกต้องได้ในภายหลังและจะอ่านข้อความที่เขียนก็ครั้งก็ได้ จึงไม่ค่อยเกิดเหตุการณ์ที่ทำให้รู้สึกว่ “ที่พูดไปก็คงพอใช้ได้อยู่ละมัง” หรือ “เหมือนยังสื่อสารออกไปไม่ได้อย่างที่ใจคิดเลย”

การที่เราสามารถตรวจสอบสำนวนการเขียน โครงสร้าง ความยาว พลังในการโน้มน้าวใจ ช่วยให้สังเกตปฏิกิริยา (การตอบรับ) ของผู้อ่านแล้วนำมาปรับปรุงให้ดีขึ้นได้

ดังนั้นการเขียนจึงมีข้อได้เปรียบดังนี้

- ทำให้เกิดการจินตนาการได้ง่าย
- เขียนแก้ไขได้
- ดูผลลัพธ์แล้วนำมาปรับได้ (ทดลองได้)

■ โน้มน้าวใจผู้อ่านให้เป็นไปตามที่เราคิด ด้วยเทคนิคการเขียน

สิ่งที่ผม (นักอ่านใจ) ถนัดที่สุดคือ เทคนิคการเขียนแบบ
จิตนิยม ซึ่งเป็น **เทคนิคการเขียนเพื่อกระตุ้นจินตนาการ
สะกิดใจผู้อ่าน และโน้มน้าวใจให้ลงมือทำ**

การเขียนไม่ใช่เรื่องของการเขียนข้อความให้คนอ่านเท่านั้น
แต่การเขียนจะมีคุณค่าก็ต่อเมื่อโน้มน้าวใจให้ผู้อ่านลงมือทำได้

หากคุณอ่านหนังสือเล่มนี้เพราะ...

อยากเขียนข้อความที่ใช้ภาษาสละสลวย

อยากเรียนรู้สำนวนภาษาเท่า ๆ

อยากเป็นนักเขียนนวนิยาย

สำหรับคนที่มีความคิดเช่นนี้ กรุณานำหนังสือกลับไปวางไว้
ที่ชั้นเหมือนเดิม

**เพราะหนังสือเล่มนี้เขียนขึ้นมาสำหรับผู้ที่ต้องการให้
อีกฝ่ายทำตามที่ต้องการ**

แม้ในเล่มไม่มีเนื้อหาที่เขียนถึงเคล็ดลับการเขียนข้อความอย่างสละสลวย แต่เต็มไปด้วยเทคนิคที่ช่วยให้เขียนอย่างไรถึงมีคนอ่าน การเลือกคำให้สะกิดใจคน และเทคนิคโน้มน้าวใจผู้อ่านให้ลงมือทำ

วิธีที่ใช้จินตนาการเพื่อสะกิดใจคนอ่านได้นี้แหละคือ เทคนิคการเขียนแบบจิตนิยม

เมื่ออีกฝ่ายตอบสนองต่อข้อความที่คุณเขียนและเกิดเป็นความตั้งใจจริงที่จะลงมือทำ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องงานหรือชีวิตส่วนตัวก็ตาม ส่วนใหญ่แล้วผลจะออกมาในทิศทางที่ดี เพราะในทุกตัวอักษรที่ร้อยเรียงกันมีพลังเปลี่ยนชีวิตได้

ในระหว่างที่กำลังสังสมประสบการณ์ในฐานะนักอ่านใจผมได้เห็นช่วงเวลาทีวธีการสื่อสารเปลี่ยนพฤติกรรมของคนอย่างใหญ่หลวงมาแล้วมากมาย สิ่งที่ได้เรียนรู้จากเรื่องนี้คือ **ความสำคัญของการค้นให้ลึกลงไปถึงความสนใจของอีกฝ่าย แล้วโยนถ้อยคำที่โดนใจออกไป**

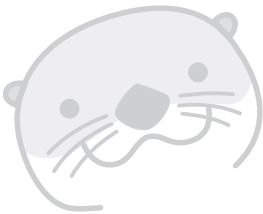
การเขียนก็เช่นกัน เราต้องเลือกหัวข้อที่ผู้อ่านสนใจแล้วใส่ถ้อยคำที่โดนใจลงไป นี่ถือเป็นตัวตัดสินเลยว่าข้อความนั้นจะถูกอ่านหรือไม่ เป็นถ้อยคำที่กระตุ้นจินตนาการผู้อ่านหรือเปล่า และยังต้องนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมอีกด้วย

อย่างน้อยๆ การอ่านหนังสือเล่มนี้จะทำให้ความเป็นไปได้จาก “ศูนย์” เพิ่มขึ้นเป็นมากกว่าหนึ่งเปอร์เซ็นต์ และทำให้ประตูแห่งความเป็นไปได้เปิดออก

สุดท้ายก่อนจบบทนี้ ผมอยากถามว่า

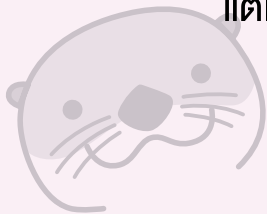
“ถ้าคุณสามารถเขียนข้อความเพื่อจูงใจคนได้อย่าง
ที่คิด คุณอยากให้ใครทำอะไร”

นักอ่านใจดีโกะ



ทดลองอ่าน

การเขียนไม่ได้เขียนเพื่อให้คนอ่าน
แต่เขียนเพื่อให้คนลงมือทำ



บทที่ 1

พลังแห่งการเขียน
ไม่มีที่สิ้นสุด



ข้อความที่ทำให้คนซื้อของราคาแพง โดยไม่ตั้งใจมาก่อนว่าจะซื้อ

ในบทนำผมได้แนะนำให้รู้จัก “พลัง” ที่ซ่อนอยู่ในการเขียนผ่านการตั้งคำถามว่า “ในความคิดของคุณ ผู้หญิงที่สวยที่สุดในโลกเป็นอย่างไร” ไปแล้ว

บทนี้ผมขอยกอีกหนึ่งตัวอย่างที่น่า “พลังของการเขียน” ไปใช้จริงในโลกธุรกิจ

Q. นี่เป็นเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นเมื่อสิบกว่าปีที่แล้วที่ศูนย์การค้าขนาดใหญ่แห่งหนึ่งในประเทศสหรัฐอเมริกา

พนักงานขายที่ประจำอยู่ที่แผนกผ้าอ้อมได้ปะ “ข้อความหนึ่ง” ไว้ ซึ่งข้อความนั้นทำให้ออดขายของสินค้าที่มีราคาสูงและไม่เกี่ยวข้องอันใดกับผ้าอ้อมเพิ่มขึ้นอย่างกล่มกลาย

ลองทายดูสิว่าสินค้าที่วางนี้คืออะไร

ถ้าไม่ให้คำใบ้เลยก็คงยากเกินไป
ผมขอไปเป็นข้อความที่เขาปะไว้ตรงแผนกผ้าอ้อมก็แล้วกัน

“มาเก็บภาพที่เห็นได้แค่ตอนนี้กันไหม”

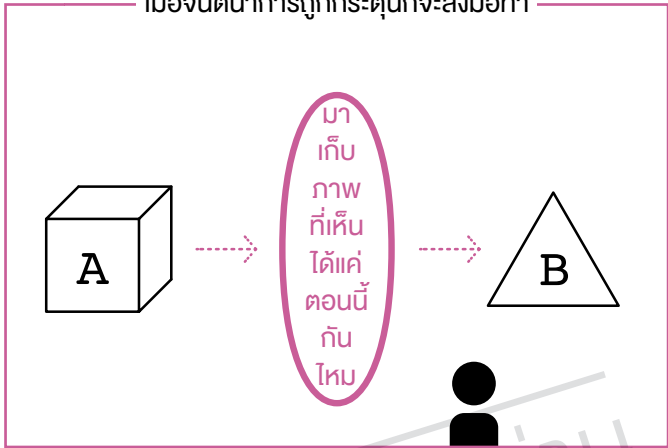
เดาคำตอบได้ไม่ยากเลยใช่ไหมครับ
สินค้าที่พนักงานขายวางไว้ตรงแผนกผ้าอ้อมก็คือ **“กล่อง
แบบใช้แล้วทิ้ง”** นั่นเอง

กว่าครึ่งของลูกค้าที่มายังแผนกผ้าอ้อมคือคนที่มีลูก อีกทั้ง
วัยที่ใช้ผ้าอ้อมยังเป็นเด็กแรกเกิดจนถึงช่วงอายุ 2-3 ขวบ
ซึ่งเป็นวัยที่กำลังน่ารักที่สุด

ไม่ว่าจะเป็นการคว่ำตัวครั้งแรก เริ่มนั่ง เริ่มคลาน เริ่มยืน
หรือเดินก้าวแรก ล้วนเป็นช่วงเวลาที่คุณแม่ได้เห็นพัฒนาการ
ของลูกน้อยเป็นครั้งแรก แต่ในขณะเดียวกันก็ต้องอลหม่านกับ
ความเปลี่ยนแปลงทุกวันที่ต้องเจอในการเลี้ยงลูก

อีกทั้งผ้าอ้อมยังเป็นสินค้าที่ใช้ในชีวิตประจำวัน นอกจาก
ดูชื่อยี่ห้อและขนาดแล้ว ลูกค้าย่อมมักจะหยิบติดมือไปชำระเงิน
โดยไม่รู้ตัว

เมื่อจินตนาการถูกกระตุ้นก็จะลงมือทำ



ดังนั้น ถ้าที่ชั้นวางสินค้ามีข้อความว่า “มาเก็บภาพที่เห็นได้แค่ตอนนี้กันไหม” พร้อมกับมีกล้องแบบใช้แล้วทิ้งวางอยู่ข้างๆ

เมื่ออ่านข้อความจบ พ่อแม่ก็จะนึกภาพลูกตัวเองในปัจจุบัน หลังจากนั้นจึงรู้สึกถึง “ความต้องการ” ของตัวเองที่หลงลืมไปในชีวิตประจำวันว่า “อยากเก็บภาพตอนที่ลูกกำลังน่ารักน่าชังแบบนี้ไว้จัง”

ด้วยข้อความสั้นๆ เพียงหนึ่งบรรทัดได้พาผู้อ่านออกจากเขตของใช้ในชีวิตประจำวันไปยังของที่ไม่ได้ใช้ในชีวิตประจำวันแล้วหยิบกล้องแบบใช้แล้วทิ้งที่วางอยู่ข้างๆ ติดมือไปด้วยโดยที่พนักงานขายไม่จำเป็นต้องเอ่ยปากพูดสักคำว่า “รับกล้องถ่ายรูปด้วยไหมคะ”

เมื่อสวิตช์การจินตนาการของคนอ่านเปิด “กรีก” ก็จะนำไปสู่การลงมือทำโดยอัตโนมัติ

■ A, B, C จากตัวเลือก 3 ข้อนี้ คุณจะเลือกข้อไหน

การใช้จินตนาการของอีกฝ่ายเพื่อให้เขาทำตามสิ่งที่เราต้องการ

อันที่จริงนี่คือวิธีที่นักอ่านใจใช้กันอยู่เป็นประจำ

ผมขออธิบายว่า “จิตนิยม” คือ **เทคนิคการอ่านใจของอีกฝ่ายอย่างลึกซึ้งโดยดูจากการกระทำ ท่าที และคำพูด ฯลฯ เพื่อชี้นำให้ทำตามที่เราคิด**

ในตอนที่ “อ่านใจ” นักอ่านใจจะใช้จินตนาการของอีกฝ่ายในการชี้นำให้เจ้าตัวทำตามความต้องการของนักอ่านใจเอง

ตัวอย่างเช่น เวลาไปออกรายการในฐานะนักอ่านใจมักมีคนขอให้ผมทำการแสดงในลักษณะนี้อยู่บ่อยๆ

การแสดงที่วันนี้จะเตรียมตัวเลือก A, B, C ไว้ โดยให้แขกรับเชิญเลือกหนึ่งตัวเลือกที่ผมกำหนดไว้ ซึ่งมีคำตอบที่เป็นคำสั่งลวงหน้าไว้อยู่แล้ว

นักอ่านใจจะใช้เทคนิคที่เรียกว่า “การบอกใบ้ของตัวเลือก” เพื่อปลุกการจินตนาการของแขกรับเชิญและชี้นำไปสู่ตัวเลือกหนึ่งข้อ

สิ่งที่ใช้เป็นอาวุธก็คือ “คำพูด”

นักอ่านใจจะกระตุ่นอีกฝ่ายไปเรื่อย ๆ เช่น ถ้าอยากให้เลือกข้อ B ก็คอยเติมคีย์เวิร์ดในบทสนทนาที่ทำให้อีกฝ่ายเลือกข้อ B

ด้วยเหตุนี้ผมจึงทำให้คนที่มาที่จะเลือกข้อ A ไปเลือกข้อ B ทั้งที่ตอนแรกไม่ได้อยากเลือก จนเจ้าตัวเองก็ยังรู้สึกตกใจกับคำตอบ แต่มันยังเป็นฉากที่น่าสนใจสำหรับรายการได้ด้วย

ดังนั้นภาพที่ถ่ายทอดทางโทรทัศน์จึงเป็นในลักษณะซูมเข้ามาใกล้ ๆ ที่นักอ่านใจ และมักถูกเข้าใจผิดว่าเป็นความบันเทิงประเภทเหนือวิทยาศาสตร์ ทั้งที่การแสดงแบบนี้เป็นเพียงมุมหนึ่งของจิตนิยมเท่านั้น

ที่จริงแล้วจิตนิยมเป็นเทคนิคที่เป็นประโยชน์ต่อการทำให้ความสัมพันธ์ของผู้คนลึกซึ้งขึ้น

ทว่าการนำเทคนิคในการแสดงนี้ไปใช้ในการพูดคุยกับคนที่เพิ่งเจอกันเป็นครั้งแรกให้ได้อย่างเชี่ยวชาญจำเป็นต้องผ่านการฝึกฝนและมีประสบการณ์มากพอสมควร

แต่ถ้าเป็นการเขียนก็จะแตกต่างออกไป เนื่องจากตอนที่กำลังเขียนไม่มีใครอยู่ตรงหน้า ทำให้ไม่รู้สึกรอคัดนิ้วเขียนเนื้อหาตามที่คิดออกมาได้อย่างสบายใจ รวมถึงแก้ไขได้ด้วยจุดผิดพลาดจึงน้อย

■ “พอมลง หาเงิน สารภาพรัก” ทั้งหมดนี้ทำได้ด้วยการเขียน

บอกตามตรงว่าก่อนจะมาสนใจเรื่องจิตนิยาม ผมเป็นคนปิดกั้นตัวเองมาก่อน เนื่องจากตอนสมัยประถมเคยถูกกลั่นแกล้งในโรงเรียนและต้องเจอกับสายตาที่ไม่เป็นมิตร พอขึ้นชั้นมัธยมจึงย้ายไปเข้าโรงเรียนเอกชนแทน

โดยทั่วไปเมื่อสภาพแวดล้อมเปลี่ยน การกลั่นแกล้งก็ควรต้องจบลง แต่ตอนมัธยมผมก็ยังถูกจับตามองอยู่ ตั้งแต่ประถมศึกษาปีที่ 1 จนถึงมัธยมศึกษาปีที่ 2 นับเป็นเวลา 8 ปีที่ผมถูกกลั่นแกล้งในโรงเรียน ในตอนนั้นผมได้แต่อธิษฐานขอให้ชะตากรรมที่เจ็บช้ำนี้ผ่านพ้นไปเสียที

แต่ในความเป็นจริงกลับไม่มีอะไรเกิดขึ้นเลย

ทว่าสิ่งที่ทำให้วันเวลาเหล่านั้นหยุดลงก็คือความโกรธของผมเอง

วันหนึ่งผมถูกพูดจาไม่ดีซึ่งเป็นเรื่องเกี่ยวกับแม่ จึงทำให้โกรธมากจนลืมตัวและเป็นครั้งแรกที่ผมตอบโต้เด็กเหล่านั้น

สถานที่คือห้องทำงานฝีมือ ในระหว่างที่กำลังฝึกภาคปฏิบัติทำชิ้นวางของหรืออะไรสักอย่างอยู่ ผมก็เขวี้ยงมีดที่อยู่ใกล้มือออกไปโดยไม่รู้ตัว

โชคดีที่ไม่โดนอีกฝ่ายจนเป็นเรื่องใหญ่ พอมองย้อนกลับไปก็รู้สึกว่าเป็นการกระทำที่ขาดการยั้งคิดชะมัด

แต่ถึงกระนั้นผมก็คิดว่าเป็นเรื่องดีแล้วที่ตอนนั้นโกรธจนลืมตัว

หลังจากเหตุการณ์ครั้งนั้นผมหยุดเรียนไปหลายวัน เมื่อกลับไปโรงเรียนอีกครั้ง ผมก็ไม่ถูกกลั่นแกล้งอีกต่อไป ไม่ใช่ว่าผมจะมีเพื่อนเพิ่มขึ้นอะไรหรอกครับ แต่เรียกว่ามีความหวาดกลัวอยู่ในสายตาของคนรอบข้างมากกว่า

“หมอนั่นเป็นคนอันตรายนะ” “ถ้าโกรธขึ้นมาจริง ๆ แล้วบ้าดีเดือดมาก”

ถ้าทำเรื่องแบบนั้นไป ก็คงเป็นเรื่องธรรมดาที่คนจะพูดกันเช่นนั้น

หลังจากข้ามผ่านการถูกกลั่นแกล้งมาได้ ผมก็เข้าใจความลับข้อหนึ่ง

นั่นคือ **ถ้าเราลงมือทำ โลกจะเปลี่ยนไป**

ผมจึงตั้งใจอย่างแน่วแน่ว่า **“จะเปลี่ยนแปลงตัวเองให้ไม่เหมือนที่ผ่านมา”** เพราะสัมผัสได้ถึงความซับซ้อนของอารมณ์ในวันเวลาที่ปิดกั้นตัวเองอยู่ในเปลือกที่ห่อหุ้มไว้

เมื่อตั้งใจเช่นนั้นแล้ว ผมก็เขียนนิยายที่ไม่ชอบเกี่ยวกับตัวเองทั้งหมดลงบนกระดาษ และเขียน “คำตรงข้ามกัน” ลงไป

✗ ผลการเรียนรู้แย่ ไล่แวน อ้วน ผมหักศก

✓ ผลการเรียนรู้ดี ไล่คอนแท็กต์เลนส์ ผอม ผมตรง

พอมองย้อนกลับไป ดูอย่างไรก็เป็นเรื่องที่สมกับเป็นปัญหาของเด็กผู้ชายวัยมัธยมต้นจริงๆ

หลังจากนั้นผมก็ตั้งใจเรียนอย่างหนักจนเป็นอันดับ 3 ของชั้นเรียน เปลี่ยนจากไล่แวนเป็นคอนแท็กต์เลนส์ แล้วเริ่มวิ่งเพื่อลดน้ำหนักทุกเช้า ไปร้านทำผมเพื่อยัดผมตรง ไม่มีอีกแล้ว ผมคนเดิมที่เคยถูกกลั่นแกล้ง มีแต่ผมคนใหม่ที่มั่นใจและเป็นคนที่ก่อนหน้าเคยฝันไว้ว่าอยากจะเป็น

การเขียนลงกระดาษเช่นนี้ทำให้ผมได้มองตัวเอง “ตามความเป็นจริง” และ “ลงรายละเอียด” เป้าหมายหรือภาพที่คิดไว้ว่ามีอะไรบ้าง จึงทำให้ลงมือทำได้สำเร็จ

ซึ่งก็คือ อ่าน → ตอบสนองต่อข้อความ → จินตนาการ → ลงมือทำ นั่นเอง

นี่ก็เป็นสิ่งที่การเขียนเท่านั้นที่ทำได้

ทาง “จิตวิทยา” มีการพิสูจน์แล้วว่าเมื่อเป้าหมายชัดเจนขึ้นจากการเขียนออกมาเป็นข้อความ จะทำให้เราทำเป้าหมายสำเร็จได้ง่ายขึ้น

เพราะการเขียนออกมาเป็นข้อความทำให้เกิดความแน่นอนว่าจะทำให้สำเร็จกว่าการมีเป้าหมายไว้เฉยๆ

ในตอนนั้นเองที่ผมได้รู้ว่าภาษาและการเขียนมี “พลังเปลี่ยนแปลงชีวิต”

การเขียนสิ่งที่ต้องการเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับตัวเองออกมาเป็นข้อความแล้วอ่านข้อความนั้น ทำให้เกิดการจินตนาการถึงตัวเองคนใหม่ ส่งผลให้เกิดการลงมือทำเพื่อให้สิ่งนั้นเกิดขึ้นจริง

ด้วยเหตุนี้ ตัวผมตอนมัธยมต้นจึงได้ใช้ประโยชน์จากการเขียนเพื่อสะกิดใจโดยไม่รู้ตัว

■ ปัญหาทุกอย่างในชีวิต แก้ได้ด้วยการเขียน

อย่างไรก็ตาม ผมไม่ได้เชี่ยวชาญเรื่องเทคนิคการเขียนมาตั้งแต่แรก

ถึงแม้ว่าตอนนี้ผมจะเขียนหนังสือมาแล้วหลายเล่ม แต่ข้อความที่ผมเขียนในตอนนั้นก็ยังเป็นสิ่งที่เข้าใจยากเพราะพยายามเขียนให้สละสลวยเกินไป

หลังหลุดพ้นจากการถูกกลั่นแกล้งสมัยมัธยมต้น ผมตั้งใจเรียนอย่างหนัก เมื่อเข้าเรียนมหาวิทยาลัยก็เลือกเดินในเส้นทางนักวิจัย

สิ่งที่เขียนจึงมีแต่วิทยานิพนธ์ที่ความถูกต้องคือ “ชีวิต” ดังนั้นจึงต้องเขียนทุกอย่างให้ชัดเจนเพื่อไม่ให้เกิดการเข้าใจผิด จึงไม่สามารถเหลือพื้นที่ให้ผู้อ่านจินตนาการเองได้

จนกระทั่งตอนที่เป็นนักวิจัยผมจึงเริ่มได้ออกสื่อบ้างและ
ในระหว่างนั้นก็เข้าสู่โลกของการเขียนหนังสือด้วย

แต่ผมก็ได้ทำพลาดในเรื่องที่ไม่ควรทำ

ด้วยความตั้งใจอยากให้มีคนอ่าน อยากเผยแพร่เรื่อง
จิตนิยมเป็นหลัก จึงพยายามเขียนหนังสือหนาๆ เหมือน
วิทยานิพนธ์

ไม่ต้องสงสัยเลยว่าสิ่งที่ขาดไปคือมุมมองที่สะกิดใจผู้อ่าน
ให้ลงมือทำ เพราะสิ่งสำคัญของการเขียนไม่ได้อยู่ที่ความ
ถูกต้อง ปริมาณ หรือเนื้อหาว่าดูมีการศึกษาสูงหรือไม่

สิ่งสำคัญที่สุดคือผู้อ่านอ่านแล้วรู้สึกสะกิดใจและลงมือทำ
ไม่จำเป็นต้องเขียนให้สมบูรณ์แบบหรือเข้าใจยาก

หากเขียน "ข้อความที่สะกิดใจ" ได้ ไม่เพียงแต่จะ
ทำให้ขายของได้ ยังทำให้แผนงานได้รับการอนุมัติ การ
นำเสนอผลงานเป็นไปด้วยดี และการสื่อสารทั้งหมดก็จะ
ราบรื่นอย่างยิ่งย่น

- ทำให้ตอบรับเรื่องที่ยากจะขอร้องด้วยความยินดี
- ขวนเพศตรงข้ามที่ยากจะเอื้อมถึงไปเด็ดได้
- ทำให้แผนงานที่น่าเสนอได้ไฟเขียว

อย่างน้อยๆ ความเป็นไปได้ที่เท่ากับศูนย์ในตอนแรก
จะเพิ่มเป็นมากกว่าหนึ่งเปอร์เซ็นต์

ถึงทุกวันนี้เราจะเปลี่ยนจากการเขียนจดหมายมาเป็นเขียนอีเมลหากันแทน แต่การเขียนเพื่อให้สื่อสารได้อย่างลึกซึ้งขึ้นนั้นยังคงอยู่

แม้จะบอกว่าคนอ่านหนังสือหรือหนังสือพิมพ์น้อยลง แต่การใช้คอมพิวเตอร์หรือสมาร์ทโฟนกลับทำให้คนมีเวลาในการอ่านเพิ่มขึ้นไม่ใช่หรือ

ตราบใดที่คนยังมีภาษาอยู่ การเขียนก็ไม่มีทางหายไปแน่นอน ดังนั้นเทคนิคการเขียนในหนังสือเล่มนี้จะส่งผลอย่างมากกับทั้งชีวิตของคุณ

■ กฎการเขียนให้สะกิดใจคนอ่าน ที่ไม่มีใครบอกคุณ

อย่างไรก็ตาม มีคนจำนวนไม่น้อยที่กังวลว่าตัวเองเขียนไม่ได้ ซึ่งแบ่งได้เป็น 2 กรณี

กรณีแรกคือคนที่เขียนไม่ออกจริง ๆ

กับอีกกรณีคือคนที่เขียนแล้วไม่ได้ผลลัพธ์อย่างที่ใจคิด

ถ้าเป็นคนทำงานแล้ว ส่วนใหญ่ที่กังวลกันคือแบบหลัง

- เขียนแล้วแต่สรุปออกมาไม่ได้แบบที่ใจคิดเท่าไร
- สื่อสารให้อีกฝ่ายเข้าใจถึงสิ่งที่ต้องการไม่ค่อยได้
- พยายามกระตุ้นให้ลงมือทำแต่เสียงตอบรับกลับไม่ค่อยดี

ถ้าถามว่าเขียนได้หรือไม่ได้ ที่แน่ๆ คือกำลังเขียนอยู่ แต่
ถ้าเป็นไปได้ก็อยากเขียนให้ออกมาดีขึ้นอีกสักหน่อย

ไม่ต้องกังวลไปครับ เพราะเทคนิคการเขียนเป็นสิ่งที่เรียนรู้
กันได้ เหมือนกับที่ผมเพิ่งได้รู้เคล็ดลับสำคัญของการเขียน
แล้วจึงเกิดการเปลี่ยนแปลงในชีวิต ซึ่งจะอธิบายรายละเอียด
ในบทที่ 2

ตอนนี้ขอพูดถึงกฎ 3 ข้อของการเขียนที่ต้องจำให้ขึ้นใจ
กันก่อน

1. ไม่เขียนหลายเรื่องมากเกินไป
2. ไม่ต้องพยายามเขียนให้สะสวย
3. ไม่เขียนจากมุมมองของตัวเอง

ในบทที่ 2 ขอให้คุณจำกฎ 3 ข้อนี้ให้แม่น ถัดไปบทที่ 3
ผมจะพูดถึง 7 เทคนิคการเขียนที่สะกิดใจคน และบทที่ 4
ซึ่งเป็นบทสุดท้าย จะแนะนำให้รู้จักกับ 5 เทคนิคที่นำไปใช้
โน้มน้าวใจได้เลย

เมื่อรวมสิ่งเหล่านี้เข้าด้วยกันจะทำให้คุณเขียนได้ทุกเรื่อง
ไม่ใช่แค่อีเมลเท่านั้น แต่ยังรวมถึงการนำเสนอแผนงาน
ข้อความโฆษณาต่างๆ และยังสามารถนำไปใช้กับชีวิตส่วนตัวได้อีกด้วย

อ่านมาถึงตรงนี้ก็รู้สึกแล้วใช่ไหมว่ามุมมองต่อการเขียน
ของคุณเริ่มเปลี่ยนไป

ลองเปิดใจและนำเทคนิคที่แนะนำในเล่มไปปรับใช้กันดู
นะครับ

แล้วทักษะการเขียนจะกลายเป็นอาวุธของคุณไปตลอด
ชีวิต



วิธีเปลี่ยนข้อความธรรมดา ๆ ให้กลายเป็นคำคม

แน่นอนว่าหากพูดถึงเรื่องทั่วไปด้วยคำธรรมดาก็คงไม่สะกิดใจคนฟังสักเท่าไร ด้วยเหตุนี้จึงทำให้ประโยคที่มี “คำคม” โดนใจผู้คน เช่น

✗ “คนที่ประสบความสำเร็จคือคนที่ไม่ยอมแพ้ต่อ
ความฝัน”

คุณคิดว่าข้อความนี้เป็นคำคมไหม คนที่ประสบความสำเร็จคือคนที่มีความฝัน และไม่ว่าเมื่อไหร่ก็ไม่ยอมแพ้ จึงประสบความสำเร็จ ถึงแม้จะคล้อยตามด้วยได้ แต่ก็ไม่ใช่เรื่องแปลกและไม่ได้ทำให้ถูกคิดอะไรขึ้นมา แต่ถ้าเปลี่ยนเป็นอย่างนี้ล่ะ

✓ “คนที่ประสบความสำเร็จ แม้ในยามอดอยาก
จนแทบตาย ก็ไม่ยอมแพ้ต่อความฝัน” (ไอริสัน
มาร์เดน)

เห็นภาพชัดขึ้นไหมครับ ประโยคนี้อะไรแตกต่างจาก
ประโยคแรกบ้าง สิ่งที่แตกต่างกันก็คือมีคำที่ทำให้คนจินตนาการ
ถึงสภาพ “อดอยากจนแทบตาย” นั่นเอง

ใช้เงินไปกับงานวิจัยเยอะจนถึงแม้วันพรุ่งนี้จะไม่ทำอะไรกิน
ก็ยังคงหารุงหารมคำทำการทดลองต่อไป การนึกถึงภาพ
ตรงหน้าขึ้นมาี้แหละที่ทำให้เห็นภาพชัดเจนเรื่อง “คนที่ประสบ
ความสำเร็จคือคนที่มีความฝัน และไม่ว่าในยามไหนก็ไม่ยอมแพ้
จึงประสบความสำเร็จ”

พูดง่าย ๆ ว่าที่โดนใจผู้คนเป็นเพราะมีคำที่บอกถึง “เงื่อนไข”
อย่าง “แม้ในยามอดอยากจนแทบตาย” นี่คือเวทมนตร์ที่ทำให้
ข้อความธรรมดา ๆ กลายเป็นคำคม

✓ “ถ้าอยากประสบความสำเร็จให้ใช้เวลา **18 ชั่วโมง**
ในแต่ละวัน จดจ่อกับเรื่องเพียงเรื่องเดียว”
“นั่นไม่ใช่ความล้มเหลว แต่เป็นการค้นพบ **วิธี**
ที่ไม่ได้ผล 700 วิธีต่างหาก”

นี่เป็นคำพูดของทอมัส เอดิสัน แต่ถ้านำมาสรุปให้เหลือ
เพียงใจความสำคัญจะได้ว่า

✗ “หากอยากสำเร็จจงอย่ายินครั้ง ๆ กลาง ๆ”
“ถึงจะล้มเหลวก็อย่ายอมแพ้”

ซึ่งก็เป็นเนื้อหาสุดแสนจะธรรมดา

แต่พอมีตัวอย่าง “18 ชั่วโมงในแต่ละวัน” หรือ “วิธีที่ไม่ได้ผล 700 วิธี” ก็ให้ความรู้สึกที่แตกต่างออกไปอย่างสิ้นเชิง คุณค่าทางภาษาจึงเพิ่มขึ้นอย่างมาก

การศึกษาโครงสร้างประโยคแบบนี้จะเป็นประโยชน์อย่างยิ่งในเวลาที่ลงมือเขียน

ถ้าให้เข้าใจง่ายก็ต้องบอกว่า **เมื่อนำสำนวนการพูดที่แสนปกติธรรมดา มารวมเข้ากับคำที่สื่อถึงเงื่อนไขให้รายละเอียดซึ่งเป็นส่วนเสริม จะทำให้ข้อความนั้นกลายเป็นคำคม** และเมื่อเปรียบเทียบกับคำที่เรียบง่ายขึ้นแล้ว ข้อความที่นำมาเรียบเรียงใหม่แบบคำคมนี้โดนใจผู้อ่านมากกว่า

■ วิธีเขียนให้จับใจคน

มาฝึกเรียบเรียงเนื้อหาที่ต้องการสื่อให้เป็นคำคม แล้วนำไปใช้กับการเขียนของตัวเองกันเถอะ

✕ “เป็นเรื่องสำคัญที่ต้องมีคำถามว่าทำไม”

ถ้าให้เขียนข้อความนี้โดยจัดโครงสร้างแบบคำคม คุณก็จะสื่อสารออกมาว่าอย่างไร เพื่อให้เห็นภาพง่ายขึ้น ผมขอยกตัวอย่างคำตอบจากคำพูดของไอน์สไตน์ดังนี้

✓ “คำถามว่าทำไม สำคัญกว่าคำตอบเป็นร้อยเท่า”

ต่อไปครับ

✗ “ความอดทนเป็นสิ่งจำเป็นในการออกไอดี”

แล้วถ้าข้อความนี้ล่ะ

แอนดรูว์ คาร์เนกี ได้กล่าวไว้เช่นนี้

✓ “ไอดีเป็นสิ่งที่ย่อยๆ เตบโต ไม่ใช่เรื่องที่เกิดขึ้นได้
โดยใช้เวลาแค่วันเดียว สิ่งที่ยั่งยืนจริงๆ ไม่ใช่
ความคิด แต่คือความอดทน”

ตัวอย่างสุดท้าย

✗ “สิ่งสำคัญคือการไม่ยอมแพ้”

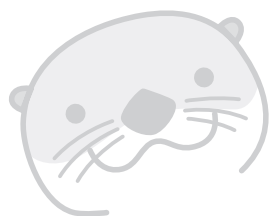
ถ้าอยากเน้นย้ำเรื่องนี้ เราควรเขียนอย่างไรดี

นี่คือตัวอย่างคำตอบจากการ์ตูนเรื่องดังอย่าง *Slam Dunk*
(สแลมดังก์)

✓ “หากยอมแพ้ก็เท่ากับจบการแข่งขัน”

เมื่ออ่านข้อความนี้ภาพการ์ตูนในหนังสือก็เริ่มลอยมา คำว่า “จบการแข่งขัน” ทำให้นึกภาพว่าการยอมแพ้ก็เหมือนกับ การเผาเวลาทิ้ง หรือพูดอีกอย่างคือหากไม่ยอมแพ้ การต่อสู้ ก็จะดำเนินต่อไป

การฝึกเขียนก็เช่นกัน หากไม่ยอมแพ้ ความเป็นไปได้ก็จะ ไม่สิ้นสุด



ทดลองอ่าน

3 เทคนิค เขียนให้คนยอมใจ ได้ผลตามที่คิด

STEP 1

กฎ 3 ข้อของการ “ไม่เขียน”

1. ไม่เขียนหลายเรื่อง
2. ไม่ต้องพยายามเขียนให้สละสลวย
3. ไม่เขียนจากมุมมองของตัวเอง (→ หน้า 66-67)



STEP 2

เลือกมา 1 อย่างจาก 7 เทคนิค

เลือกเนื้อหาที่จะเขียนจาก 7 เทคนิค
ที่ช่วยให้เขียนข้อความสะกิดใจคน

ได้อย่างรวดเร็วและไม่ต้องเครียด (→ หน้า 132-133)



STEP 3

เขียนโดยใช้ 5 เทคนิค

เพียงคำนึงถึงเทคนิค 5 ข้อก็ช่วยให้โน้มน้าวใจคนได้ทุกเรื่อง
ไม่ว่าจะเป็นอีเมล โลกออนไลน์ หรือแม้แต่การจดโน้ตทั่วไป
(→ หน้า 188-189)