howto

บอกได้ทันที คนไหนนักจิตวิทยา คนไหนนักต้มตุ๋น

어느 심리학자와 사기꾼의 대화

อิมช็อลอุง

เขียน

วรวุฒ ขาวเงิน

แปล

ทดลองอ่าน

การอ่านคือรากฐานที่สำคัญ

บอกได้ทันทีคนไหนนักจิตวิทยา คนไหนนักต้มตุ๋น
어느 심리학자와 사기꾼의 대화

howto

ในเครือบริษัทอมรินทร์ คอร์เปอเรชั่นส์ จำกัด (มหาชน)
378 ถนนชัยพฤกษ์ (บรมราชชนนี) เขตตลิ่งชัน กรุงเทพฯ 10170
โทรศัพท์ 0-2422-9999 ต่อ 4964, 4969 E-mail: info@amarin.co.th
www.amarinbooks.com **@amarinbooks** **Amarin HOW-TO**

어느 심리학자와 사기꾼의 대화
Copyright © Lim Cheol-woong, 2024
All rights reserved.
Thai language copyright © 2025 AMARIN CORPORATIONS PUBLIC COMPANY LIMITED
Thai language translation rights arranged with TROJANHORSE BOOK through EYA (Eric Yang Agency).

สงวนลิขสิทธิ์หนังสือเล่มนี้ตามพระราชบัญญัติ (ฉบับเพิ่มเติม) พ.ศ. 2558
ห้ามคัดลอกเนื้อหา ภาพประกอบ รวมทั้งดัดแปลงเป็นแถบบันทึกเสียง ตลับวีดิทัศน์
หรือเผยแพร่ด้วยรูปแบบและวิธีการอื่นใดก่อนได้รับอนุญาต

พิมพ์ครั้งแรก มีนาคม 2568

ข้อมูลทางบรรณานุกรมของศูนย์ข้อมูลอมรินทร์

อิมชีอลอุง.

บอกได้ทันทีคนไหนนักจิตวิทยา คนไหนนักต้มตุ๋น / อิมชีอลอุง: เขียน; วรวุฒ ขาวเงิน: แปล จาก 어느 심리학자와 사기꾼의 대화.– กรุงเทพฯ: ฮาวทู อมรินทร์ คอร์เปอเรชั่นส์, 2568.
(8), 364 หน้า.

1. จิตวิทยาความแตกต่าง. 2. จิตวิทยาพัฒนาการ. 3. การจำแนกลักษณะ. I. วรวุฒ ขาวเงิน, ผู้แปล. II. ชื่อเรื่อง.

155.26 อ6บ5 DDC 155.26
ISBN 978-616-18-7723-1

เจ้าของ ผู้พิมพ์ผู้โฆษณา บริษัทอมรินทร์ คอร์เปอเรชั่นส์ จำกัด (มหาชน)
กรรมการผู้อำนวยการใหญ่ ศิริ บุญพิทักษ์เกศ • กรรมการผู้จัดการ อุษณีย์ วิรัตกพันธ์
รองกรรมการผู้จัดการ ศศกร วัฒนาสุทธิวงศ์ • ที่ปรึกษา องอาจ จิระอร
บรรณาธิการ กาญจนมาณ เอื้อกิตติพรชัย • บรรณาธิการต้นฉบับ กอบพร ถิรเจริญสกุล
ผู้จัดการฝ่ายการผลิต อมราลักษณ์ เชยกลิ่น • ศิลปกรรมปก สิริพงษ์ กิจวัตร
ออกแบบรูปเล่ม เกติพิบูล โหมดตาด • คอมพิวเตอร์ มนัสนันท์
พิสูจน์อักษร สุคนธา กิ่งก้าน, กมลวรรณ สมรูป

แยกสีและพิมพ์ที่ สายธุรกิจโรงพิมพ์ บริษัทอมรินทร์ คอร์เปอเรชั่นส์ จำกัด (มหาชน)
376 ถนนชัยพฤกษ์ (บรมราชชนนี) เขตตลิ่งชัน กรุงเทพฯ 10170 โทรศัพท์ 0-2422-9000, 0-2882-1010

จัดจำหน่ายโดย บริษัทอมรินทร์บุ๊คเซ็นเตอร์ จำกัด
108 หมู่ที่ 2 ถนนบางกรวย - จงถนอม ตำบลมหาสวัสดิ์ อำเภอบางกรวย จังหวัดนนทบุรี 11130 โทรศัพท์ 0-2423-9999
www.naiin.com

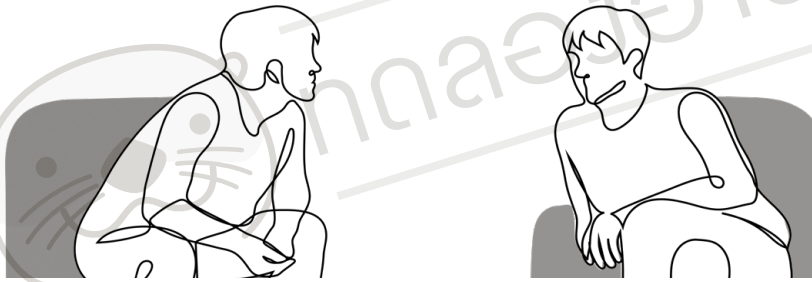
ราคา 395 บาท

AM Green

ผลิตภัณฑ์นี้ผลิตจากวัตถุดิบและกระบวนการผลิตที่ได้รับการรับรองมาตรฐานสากลว่า
เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมและสอดคล้องกับหลักการความยั่งยืน

Made from certified Eco-friendly materials and processes for sustainability.

ทดลองอ่าน



คำนำสำนักพิมพ์

คุณเคยสงสัยไหมว่า...

ทำไมนักจิตวิทยาหรือที่ปรึกษาถึงทำให้ผู้อื่นรู้สึกสบายใจจนยอมระบายปัญหาหรือความทุกข์ที่ไม่กล้าบอกใครได้

ทำไมนักวิเคราะห์จิตวิทยาอาชญากร นักสืบ หรือสายสืบถึงมีสัญชาตญาณเฉียบแหลม จับโกหก วิเคราะห์สถานการณ์และล้วงลึกหาความจริงได้อย่างแม่นยำ

ทำไมนักทำนายทั้งหลายสามารถทำให้คนมากมายไว้วางใจจนยอมเชื่อฟังทุกอย่าง กระทั่งยอมให้กุมชะตาชีวิตหรือตัดสินใจเรื่องสำคัญแทนตนเอง

และทำไมนักสะกดจิตถึงมีความสามารถทำให้คนตกอยู่ในภวังค์ แล้วทำตามคำสั่งได้ทุกประการ

สิ่งเหล่านี้ไม่ได้เกิดจากเวทมนตร์หรือพรสวรรค์ แต่เกิดจากทักษะสำคัญซึ่งอาชีพทั้ง 4 แขนงนี้มีคล้ายกัน ในเล่มนี้คุณจะได้เรียนรู้สุดยอดเทคนิคสร้างความสัมพันธ์ ค้นหาความจริง อ่านใจ และโน้มน้าวผู้อื่นให้ทำตามที่ต้องการ จากทั้ง 4 อาชีพที่โดดเด่นในแต่ละด้าน คุณอาจนำสิ่งเหล่านี้ไปประยุกต์ใช้ในชีวิตประจำวันเพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้อื่น หรือบางครั้งมันอาจช่วยให้คุณรอดพ้นจากคนที่พยายามล่อลวงคุณด้วยประสงค์ร้าย ไม่ว่าคนเหล่านั้นจะเข้ามาในรูปแบบของ “มิตร” หรือ “มิจ (ฉาชีพ)” ก็ตาม

ถ้าคุณกำลังมองหาคู่มือที่จะช่วยให้ตัวเองใช้ชีวิตอยู่ในสังคมอันซับซ้อนโดยไม่ตกเป็นเหยื่อของใคร พร้อมทั้งสามารถครองใจใครหลายคนได้ในเวลาเดียวกัน เราคิดว่านี่น่าจะเป็นหนังสือสำหรับคุณ

howto

สารบัญ

บทนำ 1

บทที่ 1 4 อาชีพที่อ่านความคิดมนุษย์ได้และเทคนิคพิเศษของพวกเขา 15

บทที่ 2 ผู้ให้คำปรึกษาอ่านใจคนและช่วยให้เกิดความเปลี่ยนแปลงได้อย่างไร 27

2-1 คำปรึกษาที่ดีกับคำปรึกษาที่แย่ 29

2-2 เรียนรู้การให้คำปรึกษาทีละขั้นตอน 40

2-3 เรียนรู้จากตัวอย่างการให้คำปรึกษาจริง 86

บทที่ 3 นักวิเคราะห์จิตวิทยาอาชญากรรู้ได้อย่างไรว่าอีกฝ่ายกำลังโกหก 103

3-1 เทคนิคต่าง ๆ ของนักวิเคราะห์จิตวิทยาอาชญากร 105

3-2 เรียนรู้การสร้างโปรไฟล์ทางจิตวิทยาทีละขั้นตอน 122

3-3 ตัวอย่างการใช้เทคนิคสร้างโปรไฟล์ทางจิตวิทยา 168

3-4 วิธีนำมาใช้ในชีวิตจริง 181

ทดลองอ่าน

บทที่ 4 นักทำนายทำอย่างไรให้อีกฝ่ายไว้วางใจ 193
4 - 1 ความลับของนักทำนาย 195
4 - 2 เรียนรู้เกี่ยวกับการอ่านใจแบบเย็นทีละขั้นตอน 212
4 - 3 วิธีหลีกเลี่ยงการถูกโจมตีด้วยการอ่านใจแบบเย็น 274
4 - 4 ตัวอย่างการใช้งานในชีวิตจริง 289

บทที่ 5 นักสะกดจิตสื่อสารกับจิตใต้สำนึกของอีกฝ่ายได้อย่างไร 297
5 - 1 หลักการทางจิตวิทยาของการสะกดจิต 299
5 - 2 เรียนรู้การสะกดจิตทีละขั้นตอน 313
5 - 3 ตัวอย่างการนำเทคนิคการสะกดจิตไปใช้ 345

บทที่ 6 เราจะใช้ทักษะของทั้ง 4 อาชีพนี้ได้อย่างไรบ้าง 351

บทส่งท้าย 357
เกี่ยวกับผู้เขียน 362

ทดลองอ่าน

หมายเหตุ

ตัวอย่างที่ปรากฏในหนังสือเล่มนี้ รวมไปถึงการให้คำปรึกษาต่าง ๆ
มาจากประสบการณ์จริงของผู้เขียน
โดยดัดแปลงเนื้อหาจากการให้คำปรึกษาจริงของผู้เขียน

บทนำ

นักจิตวิทยาถูกนักต้มตุ๋นหลอกได้ด้วยหรือ

คำตอบคือ “ได้ครับ” แม้แต่ผู้เชี่ยวชาญที่ได้รับการฝึกฝนมาอย่างดีก็กลายเป็นคนไร้ความสามารถได้ เพราะนักต้มตุ๋นรู้เทคนิคในการอ่านและควบคุมจิตใจของผู้คน

ดร.สเตซี วูด นักจิตวิทยาผู้เชี่ยวชาญด้านคดีฉ้อโกง ได้กล่าวเอาไว้ว่า สำหรับกรณีการหลอกลวงทางโทรศัพท์ที่เกิดขึ้นเมื่อเร็ว ๆ นี้ ในสหรัฐอเมริกานั้น พวกนักต้มตุ๋นได้พุ่งเป้าไปที่นักจิตวิทยาซึ่งมีแนวโน้มจะไม่แจ้งความ เพราะมักมีอุปนิสัยชอบช่วยเหลือและแก้ปัญหาให้ผู้อื่น อีกสาเหตุหนึ่งคือพวกเขารู้สึกอับอายขายหน้า และถึงแม้เหยื่อเหล่านี้จะเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านจิตวิทยาก็ยังให้การว่าตัวเองรู้สึกไม่มีเรี่ยวแรงราวกับถูกสะกดจิต นี่เป็นตัวอย่างที่แสดงให้เห็นอย่างชัดเจนถึงความอันตรายของการหลอกลวงด้วยหลักจิตวิทยา ดังนั้นแค่รู้เรื่องจิตวิทยายังไม่เพียงพอ สิ่งสำคัญคือเราต้องรู้ว่าเหล่าคนไม่หวังดีกำลังใช้เทคนิคอะไร และเราควรตอบสนองอย่างไร

แล้วคนที่คุณพบเจอและมีปฏิสัมพันธ์ด้วยกันทุกวันล่ะครับเป็นอย่างไรบ้าง ไม่มีทางที่ทุกคนจะจริงใจไปเสียหมดแน่ ๆ คนเรา

จะไม่เปิดเผยจิตใจของตัวเองออกมาให้ใครเห็นง่าย ๆ ไม่ว่าจะเป็นด้านดีหรือร้าย ทั้งยังมีบางคนที่ซ่อนความคิดเอาไว้ในใจแล้วหลอกลวงคนอื่นเพื่อผลประโยชน์ของตัวเองด้วย น่าเสียดายที่คนหัวอ่อนจะกลายเป็นเหยื่อไร้ทางสู้ของนักต้มตุ๋น หรือคนที่ไม่มีไหวพริบก็จะถูกกลลวงของคนพวกนั้นชักจูงให้ผิดพลาดในช่วงเวลาสำคัญ แล้วเราจะป้องกันและรับมือกับสถานการณ์นี้อย่างไร

<คนหัวอ่อน>

"เราเป็นคนผิดเหรอ หรือว่าเราเป็นตัวปัญหาจริง ๆ"

"เราคิดลบเกินไปหรือเปล่า หรือเพราะเราอ่อนไหวเกินไปกันนะ เลยตอบสนองไปแบบนั้น"

"เราก่อปัญหาอีกแล้ว ทำไมเราถึงตัดสินใจผิดพลาดตลอดเลยล่ะ"

"เป็นไปตามที่เขาพูดจริง ๆ ด้วย ฟังเขาแต่แรกก็จบแล้ว เรานี่พลาดตลอดเลย"

ถ้าคุณเคยตั้งคำถามเหล่านี้กับตัวเองละก็ คุณอาจตกเป็นเหยื่อของการหลอกปั่นหัว (Gaslighting) อยู่ก็เป็นได้ การหลอกปั่นหัวเป็นการทารุณกรรมทางจิตใจรูปแบบหนึ่งที่ทำลายความเชื่อมั่นในตัวเองของผู้อื่น โดยการบิดเบือนการตัดสินใจและความคิดอ่านของเหยื่อ ในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมาผู้คนเริ่มสนใจเรื่องนี้กันมากขึ้นจากเหตุการณ์ต่าง ๆ ตั้งแต่อาชญากรรมรุนแรงไปจนถึงเรื่องอื้อฉาว

ทดลองอ่าน

ในวงการบันเทิง ตัวอย่างเช่น “คดีฆาตกรรมในหุบเขา”[1] เมื่อปี 2019 ผู้กระทำความผิดได้ชักจูงให้เหยื่อตัดสินใจแบบผิด ๆ โดยใช้หลักจิตวิทยา คดีอาชญากรรมเหล่านี้แสดงให้เห็นอย่างชัดเจนว่า ผู้กระทำจะทำให้เหยื่อเคลือบแคลงใจในตนเอง จนตกอยู่ในการควบคุมของผู้กระทำ จากเหตุการณ์และข่าวสารมากมายเหล่านั้น ตอนนี้คงไม่มีใครที่ไม่รู้ถึงความรุนแรงของการหลอกปั่นหัวอีกแล้วใช่ไหมครับ

เป้าหมายหลักของการหลอกปั่นหัวมี 3 อย่างด้วยกัน อันดับแรก คือเพื่อทำให้เหยื่อคิดและตัดสินใจอะไรเองไม่ได้จนต้องพึ่งพาผู้กระทำ ตัวอย่างเช่น ผู้กระทำมักพูดซ้ำ ๆ ว่า “เธอน่ะทำผิดตลอดเลยนะ!” จนทำให้ความมั่นใจของเหยื่อถดถอย อันดับที่ 2 คือการยัดเยียดความคิดที่ว่าผู้กระทำเป็นฝ่ายที่ถูกต้อง เพื่อควบคุมพฤติกรรมของเหยื่อให้ทำในสิ่งที่ผู้กระทำต้องการ โดยอ้างว่า “การที่เธอทำอะไรให้ฉันแบบนี้เป็นเรื่องปกติที่ต้องทำอยู่แล้ว” พร้อมกับบีบบังคับให้เหยื่อทำอะไรบางอย่าง อันดับที่ 3 คือเพื่อโยนความผิดและสร้างความสับสนให้แก่เหยื่อ เพราะต้องการหลีกเลี่ยงความรับผิดชอบ โดยการโทษเหยื่อว่า “เพราะเธอทำแบบนั้นไง ฉันก็เลยไม่มีทางเลือกนอกจากต้องทำแบบนี้”

ในสังคมปัจจุบัน การหลอกปั่นหัวไม่ได้จำกัดอยู่แค่ปัญหาระหว่างบุคคลทั่วไปแล้ว แต่ยังเกิดขึ้นในความสัมพันธ์ต่าง ๆ ได้อีกด้วย ตั้งแต่คนรัก ครอบครัว เพื่อนร่วมงาน ไปจนถึงระบบสังคม โดยเฉพาะในสถานการณ์ที่ผู้กระทำเป็นผู้มีอำนาจก็จะเกิดขึ้นได้บ่อยครั้ง การสงสัยว่าความคิดและความรู้สึกของตัวเองถูกต้องหรือไม่นั้น

[1] ภรรยาคนหนึ่งหลอกลวงสามีให้ทำงานหาเงินเลี้ยงเธอจนล้มละลาย ก่อนจะร่วมมือกับชู้รักฆาตกรรมสามีเพื่อรับเงินประกันชีวิต

ทำให้คนเราไม่มีทางเลือกอื่นนอกจากต้องเชื่อมั่นในคนที่มีอำนาจมากกว่า ในสถานการณ์เช่นนั้นเหยื่อจะเชื่อว่าประสบการณ์ของตัวเองเป็นเรื่องเกินจริงหรือไม่ก็ผิดพลาด จนเผชิญหน้ากับปัญหาที่แท้จริงไม่ได้

ทำไมการหลอกปั่นหัวจึงมีประสิทธิภาพได้ขนาดนี้ นั่นก็เพราะมันคือเทคนิคการหลอกลวงอันแยบยลที่เล่นกับจิตใจมนุษย์อย่างไรล่ะครับ ในสถานการณ์ที่คอยจะฉุดรั้งความมั่นใจของเราให้ต่ำลงเสมอความไว้วางใจต่อผู้กระทำนี้เองที่กลายเป็นอาวุธอันทรงอานุภาพ

เอาละ เรามาพิจารณาดูการหลอกปั่นหัวโดยละเอียดไปทีละขั้นตอนกัน

① **จู่โจมด้วยความรัก** : ขั้นแรกคือมอบความสนใจและความรักอย่างท่วมท้นในแบบที่ไม่มีใครเคยให้เหยื่อมาก่อน พร้อมกับใช้เทคนิคเสแสร้งทำเป็นชื่นชมไปด้วยเพื่อบงการเหยื่อให้ประเมินผู้กระทำสูงกว่าความเป็นจริง จนตกอยู่ในสถานะที่ควบคุมบงการได้ง่าย หรือไม่ก็ต้องพึ่งพาผู้กระทำมากยิ่งขึ้น กลไกการป้องกันตัวของเหยื่อจะลดลง เป็นกระบวนการที่ก่อให้เกิดสายสัมพันธ์ (ความไว้วางใจ) และทลายกำแพงของเหยื่อลงไปพร้อมกัน

② **แยกตัวเหยื่อออกจากผู้อื่น** : ทำให้ผู้คนรอบตัวที่เหยื่อจะขอความช่วยเหลือหายไปจนหมด เพื่อให้เหยื่อต้องพึ่งพาผู้กระทำมากขึ้น อำนาจการควบคุมของผู้กระทำก็จะแข็งแกร่งขึ้นเรื่อย ๆ ในกระบวนการนี้ผู้กระทำจะแสร้งทำตัวเป็นเหยื่อ และอาจทำให้เหยื่อรู้สึกผิดไปพร้อมกัน มุมมองของเหยื่อจะแคบลงจนสนใจและหมกมุ่นอยู่แต่เพียงผู้กระทำมากยิ่งขึ้นไปอีก ทำให้พวกเขาพึ่งพาและไว้วางใจ

ในตัวผู้กระทำเพิ่มขึ้นตามไปด้วย

③ **สร้างความสับสน** : ผู้กระทำจะเปลี่ยนการแสดงอารมณ์ไปคนละขั้ว อีกทั้งยังแสดงพฤติกรรมที่ผิดไปจากความคาดหมาย ทำให้เหยื่อสับสน ไม่ว่าจะเป็นการแสดงท่าทีเย็นชาอันขัดกับการจู่โจมด้วยความรักในช่วงแรกเริ่ม หรือทำการตอบโต้บางอย่าง เช่น เงียบใส่ หรือทำเหมือนเหยื่อไร้ตัวตน ซึ่งจะทำให้เหยื่อเกิดความกระวนกระวายใจ และเหยื่อที่ตกอยู่ในสภาวะดังกล่าวจะยิ่งคิดอะไรด้วยตัวเองได้ยากขึ้น นี่จึงเป็นขั้นตอนในการเปลี่ยนผ่านไปสู่อีกรูปแบบความสัมพันธ์ โดยการทำลายรูปแบบความสัมพันธ์เดิมลงทั้งหมด

④ **บงการเหยื่อด้วยคำโกหก** : โกหกบิดเบือนการรับรู้ความเป็นจริงของเหยื่อเพื่อให้เหยื่อทำตามคำสั่ง เช่น “ฉันไม่เคยพูดอย่างนั้นเลยนะ” เพื่อโน้มน้าวว่าเหยื่อจำผิดไปเอง หรือทำให้เหยื่อรู้สึกว่าความทรงจำกับความคิดของตัวเองนั้นผิดเพี้ยนไปหมดจนเหยื่อเกิดความเคลือบแคลงสงสัยในตัวเองและยังทำให้ความภาคภูมิใจในตัวเองลดลงไปด้วย ผู้กระทำจะบงการเหยื่อผ่านสถานการณ์นี้เพื่อให้บรรลุเป้าหมายของตน

นี่คือ 4 ขั้นตอนของการหลอกปั่นหัว ซึ่งมีโครงสร้างและกระบวนการคล้ายคลึงกับ 4 ขั้นตอนของเทคนิคที่คุณจะได้เรียนรู้ในบทต่อ ๆ ไป เมื่อคุณได้เรียนรู้เทคนิคแต่ละข้อเหล่านั้นแล้ว คุณจะรับมือกับการหลอกปั่นหัวได้อย่างง่ายดาย

โดยปกติแล้วคนที่คิดว่าตัวเองถูกหลอกง่ายจะระมัดระวังและหวาดระแวงผู้คนรอบตัว แต่ยิ่งเป็นเช่นนั้นมากเท่าไร คนเหล่านั้นจะยิ่งโดดเดี่ยวมากขึ้นเท่านั้น เพราะเมื่อกลัวถูกจู่โจมจึงชิงจู่โจม

ไปก่อน หรือไม่ก็แสดงท่าทีป้องกันตัวเองออกมามากเกินไป แม้แต่กับเรื่องเล็กๆน้อยๆก็ตาม ทำให้เขาสูญเสียผู้คนที่จะให้คำแนะนำดีๆที่อาจไม่ถูกใจไปก่อน จนสร้างความสัมพันธ์ทั่วไปได้ยากขึ้นเรื่อยๆ ซ้ำร้ายคือในที่สุดแล้วคนที่เหลืออยู่เคียงข้างจะมีแต่พวกตั้งใจมาหลอกเท่านั้น เพราะคนพวกนี้มีเป้าหมายซ่อนเร้นจึงพูดแต่สิ่งที่เหยื่ออยากได้ยิน จากที่พยายามจะป้องกันการถูกหลอก กลับกลายเป็นว่าถูกหลอกง่ายกว่าเดิมอย่างช่วยไม่ได้

อีกทั้งคนเหล่านี้มักเชื่อเรื่องไร้สาระ เช่น เรื่องจอมปลอมอย่างทฤษฎีวันสิ้นโลก เพราะถูกหลอกง่ายก็เลยต้องการให้คนอื่นที่มีอำนาจมากกว่ามาตัดสินใจแทนตัวเอง โดยไม่รู้ตัวว่าตนเองมีความเชื่อผิดๆอยู่ จนเริ่มโดดเดี่ยวมากขึ้นเรื่อยๆ

nanojoju

<คนที่ไร้ไหวพริบ>

“ทำไมเราไม่รู้อยู่คนเดียวล่ะ เราก็คอยสังเกตรอบตัวอยู่ตลอดนี่นา”

“เราทำให้บรรยากาศน่าอึดอัดอีกแล้ว ถ้าทำการบ้านเรื่องนี้มาก่อนก็คงดี”

“ทำไมคนอื่นถึงคิดว่าเราแปลกนะ อุตส่าห์พยายามไม่ให้เป็นอย่างนั้นแล้วแท้ๆ”

“เราทำอะไรผิดไปแน่เลย แต่กลับไม่มีใครบอกให้รู้สักคน”

“ทำไมตัวเราถึงไม่มีไหวพริบได้ขนาดนี้นะ” คนที่คิดแบบนี้ช่างน่าเศร้า แต่ก็ถูกแล้ว เพราะคุณไม่มีไหวพริบจริง ๆ หรือก็คือคุณไม่ค่อยเข้าใจสถานการณ์หรือความรู้สึกของผู้อื่น หากอ้างอิงจากงานวิจัยต่าง ๆ จะพบว่า คนเราจะเป็นเช่นนี้ด้วยเหตุผลดังต่อไปนี้

① **ขาดความตระหนักรู้ทางอารมณ์** : คนที่ไร้ไหวพริบจะมีความสามารถในการตีความและอ่านข้อมูลอื่น ๆ ที่นอกเหนือจากคำพูดได้ค่อนข้างต่ำ พวกเขาจึงมีปัญหาในการเข้าใจความรู้สึกของผู้อื่น รวมไปถึงมีปัญหาในการตอบสนองอย่างเหมาะสม เพราะพวกเขาไม่ได้สังเกตและไม่ได้ตั้งใจสร้างสายสัมพันธ์กับผู้อื่นเลย

② **คิดถึงแต่ตัวเอง** : เพราะมักตีความสถานการณ์จากมุมมองของตนเอง โดยไม่คำนึงถึงความรู้สึกนึกคิดของผู้อื่น ทำให้มีมุมมองคับแคบและหลงเข้าใจความสัมพันธ์ผิดไป ทั้งยังทำให้เกิดสถานการณ์น่าอึดอัดใจขึ้นโดยที่ไม่รู้ตัวเสียด้วยซ้ำว่าตนเองเป็นตัวการ ดังนั้นจึงจำเป็นต้องพยายามจดจ่อไปที่ผู้อื่นและทำความเข้าใจสิ่งที่ผู้อื่นคิดให้มากขึ้น

③ **ขาดทักษะด้านมนุษยสัมพันธ์** : การขาดทักษะในการเข้าสังคมเป็นสาเหตุหลักของการขาดไหวพริบ เพราะหากไม่เข้าใจสัญญาณต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นจากการมีปฏิสัมพันธ์ระหว่างกันแล้วก็จะไม่เข้าใจเลยว่าพฤติกรรมของตนส่งผลต่อคนรอบข้างอย่างไรบ้าง ดังนั้นเมื่อมีสิ่งที่ตัวเองต้องการจึงไม่รู้ว่าต้องทำอย่างไรถึงจะได้สิ่งนั้นมา และคนเหล่านี้มักคิดเอาเองว่าพวกเขากำลังระมัดระวังและใส่ใจเต็มที่ แต่ในความเป็นจริงแล้วพวกเขามักพลาดสัญญาณสำคัญ ๆ อยู่เสมอ

④ **ความโดดเดี่ยวและความเหงาในสังคม** : เมื่อขาดไหวพริบแล้วก็มักจะถูกทิ้งให้โดดเดี่ยวในที่สุด แต่การต้องอยู่ในสภาพโดดเดี่ยวจะยิ่งทำให้ขาดไหวพริบไปกันใหญ่ เพราะทำให้มีโอกาสได้ปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่นน้อยลง นำไปสู่การเข้าอกเข้าใจความรู้สึกและสถานการณ์ต่าง ๆ น้อยลงตามไปด้วย สิ่งนี้สัมพันธ์กับการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างสมองในส่วนที่เกี่ยวกับความเหงาและความโดดเดี่ยว จึงส่งผลให้ความสามารถในการรับรู้ รวมทั้งการประมวลผลทางอารมณ์ลดต่ำลงตามไปด้วย

แล้วเราจะเอาชนะสิ่งเหล่านี้ได้อย่างไร

จะเกิดอะไรขึ้นกับคนที่ไร้ไหวพริบ

เมื่อทำตัวไร้ไหวพริบ ความไม่มีไหวพริบนี้ก็จะถูกโพนทะนาไปทั่วจนยากจะแก้ไข แล้วเรื่องราวก็จะยิ่งใหญ่โตจนทำผิดพลาดครั้งใหญ่ไปด้วย ก่อนจะรู้สึกผิดและท้อแท้ แน่นอนว่าบางคนอาจไม่รู้ตัวด้วยซ้ำว่าตัวเองเป็นคนที่ไร้ไหวพริบ คนเหล่านี้จึงใช้ชีวิตอยู่ในสังคมได้ยากมาก ๆ เพราะผู้คนต่างก็พยายามหลีกเลี่ยงพวกเขา เนื่องจากคนประเภทนี้อาจไปก่อเรื่องก่อราวเมื่อไรก็ได้

ในทางกลับกัน หากรู้ตัวว่าไม่มีไหวพริบหลังจากทำผิดพลาดไปแล้ว คนเช่นนั้นก็อาจจะกลุ้มใจกับไหวพริบของตัวเอง และหากพยายามแล้วแต่ก็ปรับปรุงไหวพริบของตัวเองไม่ได้เสียที ก็จะคิดว่าไหวพริบคือพรสวรรค์ที่คนอื่นมีมาตั้งแต่เกิด จึงยิ่งรู้สึกว่าตัวเองมีปมด้อยมากขึ้นไปอีก

บางครั้งการพยายามเพิ่มไหวพริบให้ตัวเองก็ไม่ใช่เรื่องง่าย

ทดลองอ่าน

เอาเสียเลย เพราะในขณะที่กำลังกังวลว่าคนอื่นจะมองตัวเองอย่างไรบ้างนั้น ก็จะทำให้ความพยายามในการอ่านความคิดของผู้อื่นถดถอยลงไปด้วย เหยื่อจะตกสู่สถานการณ์แห่งความหวาดระแวงสายตาผู้อื่น ประกอบกับขาดไหวพริบอยู่แล้ว จึงไม่อาจเข้าใจเจตนาของผู้อื่นหรือบริบทของสถานการณ์ใด ๆ ได้อย่างลึกซึ้ง เป็นเหตุให้ต้องพึ่งพาข้อมูลที่ปรากฏให้เห็นจากภายนอกเพียงเท่านั้น คนเหล่านี้จึงมีแนวโน้มจะถูกยุยงปลุกปั่นให้ทำสิ่งที่ดูเหมือนเข้าท่าแต่ความจริงแล้วเป็นเรื่องหลอกลวงได้ง่าย

<ผู้ที่มองได้ทะลุปรุโปร่ง>

แต่มีข่าวดีคือ ยังมีคนที่มองเรื่องพวกนี้ได้ทะลุปรุโปร่งอยู่ด้วย คนเหล่านี้มีความสามารถในการอ่านใจผู้อื่นได้อย่างดีเยี่ยม เข้าใจสถานการณ์ต่าง ๆ ได้ถ่องแท้ และยังเข้าใจเจตนาแท้จริงของผู้อื่นอีกด้วย แล้วเราจะพัฒนาทักษะนี้ได้อย่างไร ผมจะเปิดเผยความลับนี้ผ่านหนังสือเล่มนี้ครับ

หนังสือเล่มนี้จะช่วยให้ทุกท่านได้พัฒนาทักษะการอ่านใจผู้อื่นและยังช่วยให้มีมนุษยสัมพันธ์ดีขึ้นผ่านเทคนิคพิเศษที่ใช้ในการทำงานของทั้ง 4 อาชีพ ซึ่งจะช่วยให้คุณมีไหวพริบและไม่ถูกหลอกง่าย ๆ เหมือนมีระบบนำทางที่จะช่วยให้บรรลุการเป็นผู้ซึ่งมองสิ่งต่าง ๆ ได้ทะลุปรุโปร่ง

ผู้ให้คำปรึกษา คือผู้เชี่ยวชาญด้านการทำให้อีกฝ่ายเกิดความไว้วางใจ และค้นหาปัญหาที่แท้จริงเพื่อ

สร้างความเปลี่ยนแปลง เขาจะตั้งใจฟังคำพูดของผู้คน แสดงความเห็นอกเห็นใจ จากนั้นก็ใช้ความเข้าใจในเชิงจิตวิทยาอย่างลึกซึ้ง เพื่อช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาหาทางแก้ไขปัญหาได้ด้วยตัวเอง พวกเขาจะใช้เทคนิคต่าง ๆ อย่างเป็นขั้นเป็นตอน เช่น การสร้างสายสัมพันธ์ การจำกัดประเด็นให้แคบลง การเปลี่ยนผ่าน และการโน้มน้าวพฤติกรรม โดยเทคนิคเหล่านี้จะทำให้ผู้คนรู้สึกว่าผู้ให้คำปรึกษา “อยู่ฝ่ายเดียวกัน” กับเขา จนเผยความรู้สึกนึกคิดของตัวเองออกมา

นักวิเคราะห์จิตวิทยาอาชญากร หรือผู้เชี่ยวชาญด้านนิติจิตวิทยา คือผู้ที่รวบรวมเบาะแสด้วยการใช้หลักจิตวิทยามาวิเคราะห์วัตถุพยาน โดยวิเคราะห์ให้เห็นรูปแบบการก่ออาชญากรรมเพื่อเปิดเผยความจริงที่ซ่อนอยู่ พวกเขามองคำโกหกของผู้คนได้ทะลุปรุโปร่ง จนดึงความจริงออกมาได้ จึงนับเป็นผู้ที่เข้าใจเจตนาแท้จริงของผู้อื่นและยังแยกแยะความจริงออกจากความเท็จได้อีกด้วย

นักทำนาย คือผู้เชี่ยวชาญที่มีเทคนิคในการทำให้ผู้คนไว้วางใจและชักจูงไปยังทิศทางที่ต้องการ พวกเขาอ่านใจผู้คนได้ผ่านสัญญาณที่ไม่ใช่คำพูดกับเบาะแสเล็ก ๆ น้อย ๆ ซึ่งเป็นเทคนิคที่จะช่วยให้ได้รับความไว้วางใจเพื่อให้ได้ข้อมูลต่าง ๆ เพิ่มเติม

นักสะกดจิต คือผู้เชี่ยวชาญด้านการสื่อสารผ่าน

จิตใต้สำนึกเพื่อกระตุ้นให้เกิดความเปลี่ยนแปลง พวกเขาสำรวจจิตใต้สำนึกของผู้อื่นผ่านกระบวนการต่าง ๆ เช่น การสร้างสายสัมพันธ์ การสร้างความผ่อนคลาย การโน้มน้าว และการชักจูงทางพฤติกรรม ซึ่งเป็นเทคนิคที่มีประสิทธิภาพมากในการแก้ไขปัญหาที่ฝังลึกภายในใจ หากเรานำเทคนิคเหล่านี้ไปใช้ในชีวิตประจำวัน จะชักนำผู้อื่นไปในทิศทางที่เราต้องการหรือดึงเอาความรู้สึกนึกคิดของผู้อื่นออกมาได้

เทคนิคเหล่านี้ถูกออกแบบมาโดยใช้หลักจิตวิทยาเพื่อให้ได้ผลลัพธ์ที่ชัดเจนและมีประโยชน์ แล้วมักถูกนำมาใช้ล่อลวงผู้อื่นเฉกเช่นเดียวกันกับการหลอกปั่นหัว คุณจึงต้องเรียนรู้เทคนิคเหล่านี้เอาไว้หากไม่อยากโดนเล่นงาน เพราะอันที่จริงแล้วทั้ง 4 อาชีพนี้ก็คือคนที่ใช้เทคนิคทางจิตวิทยาหลอกลวงคนอื่นด้วยเจตนาที่ดีนั่นเอง

เทคนิคต่าง ๆ นั้นไม่ได้ดีหรือร้ายด้วยตัวของมันเอง เพียงแต่หากไม่เข้าใจหลักการ เมื่อคุณถูกยุยงหรือหลอกล่อแบบใหม่ ๆ ด้วยเทคนิคเหล่านี้เข้า คุณจะตามผู้กระทำไม่ทัน พวกเขาจะเข้ามาหาคุณด้วยเสื้อผ้าชุดใหม่ในทุก ๆ ครั้ง พร้อมเหตุผลที่ฟังดูเข้าท่า แต่หากคุณเข้าใจหลักการ คุณจะมองเห็นธาตุแท้ของพวกเขาได้อย่างทะลุปรุโปร่ง

ผมเขียนหนังสือเล่มนี้ขึ้นมาด้วยความหวังว่าจะช่วยป้องกันไม่ให้คุณตกเป็นเหยื่อของผู้ที่ใช้เทคนิคที่แพร่กระจายไปทั่วโลกเหล่านี้มาล่อลวงและบีบคั้นคุณ อีกทั้งยังหวังว่าคุณจะใช้เทคนิคเหล่านี้เพื่อบรรลุสิ่งที่ต้องการด้วยเจตนาอันดี รวมถึงช่วยให้คุณประสบความสำเร็จในด้านความสัมพันธ์อีกด้วย

ผมจะอธิบายเทคนิคของแต่ละอาชีพโดยใช้ตัวอย่างที่เป็นรูปธรรมซึ่งมีการนำไปปฏิบัติกันจริง ๆ ทั้งยังบอกวิธีที่จะนำไปใช้ในชีวิตประจำวันได้โดยตรง

ขอให้คุณจงจำไว้ว่า เทคนิคอ่านใจผู้อื่นไม่ใช่แค่เคล็ดลับง่าย ๆ แต่มาจากความเข้าใจและความเห็นอกเห็นใจมนุษย์อย่างลึกซึ้ง

เอาละ เมื่อเข้าใจแล้ว เรามาเริ่มออกเดินทางสู่การอ่านใจผู้คนเพื่อให้มองคนได้ทะลุปรุโปร่งและไม่ตกเป็นเหยื่อถูกหลอกง่าย ๆ กันครับ

ทดลองอ่าน

บทที่ 1

4 อาชีพ ที่อ่านความคิดมนุษย์ได้ และเทคนิคพิเศษ ของพวกเขา

ทดลองอ่าน

ก่อนจะแนะนำเทคนิคของทั้ง 4 อาชีพ ผมขอพูดเรื่องไหวพริบสักหน่อย

คนที่อ่านใจผู้อื่นเก่งเรียกได้ว่าเป็นคนมีไหวพริบ ยิ่งถ้าปฏิบัติตนให้สมกับไหวพริบนั้นด้วยละก็ จะมีชื่อเสียงที่ดีในฐานะคนมีไหวพริบไปด้วย ยิ่งไปกว่านั้นคือจะโน้มน้าวผู้อื่นให้เป็นไปตามที่ต้องการได้ ช่างเป็นทักษะที่น่าอิจฉา

หากยังไม่ต้องพูดถึงการมองผู้อื่นได้ทะลุปรุโปร่ง เพียงแค่อยากฝึกไหวพริบให้อ่านใจผู้อื่นได้ทั้งที่ขาดไหวพริบเนี่ย จะเป็นไปได้ไหม

ผมขอสรุปว่า “เป็นไปได้ครับ” ถึงแม้ว่าทักษะนี้ของแต่ละบุคคลอาจมีระดับที่ต่างกัน จนผู้คนมักเข้าใจผิดว่านั่นคือพรสวรรค์ที่มีมาตั้งแต่เกิด แต่ถ้าเทียบกับเมื่อวานแล้วจะพบว่าคนเราพัฒนาทักษะไปได้เรื่อย ๆ คล้ายกับการบริหารกล้ามเนื้อนั่นละครับ ซึ่งตามปกติแล้วการจะเป็นคนมีไหวพริบได้จะต้องผ่าน 4 ขั้นตอนดังต่อไปนี้

4 ขั้นตอนพัฒนาทักษะการอ่านใจและไหวพริบ

① สภาวะไร้ไหวพริบ

เป็นสภาวะที่โดยปกติแล้วจะคิดไม่ได้ด้วยซ้ำว่าตัวเองไม่มีไหวพริบ และบางครั้งวงจรอุบาทว์ที่ยากจะหลุดออกมาก็เริ่มต้นจากคนไร้ไหวพริบมารวมตัวอยู่ด้วยกัน ซึ่งอาจก่อให้เกิดสถานการณ์ที่เลวร้ายได้อีกด้วย เพราะพวกเขาจะเอาแต่นินทาคนอื่นและไม่ให้คำแนะนำกันอย่างถูกต้อง จึงเป็นสภาวะที่ไร้ความคิดจะลองฝึกไหวพริบใดๆ ดังนั้นหากต้องการพัฒนาไปอีกขั้น ก็จะต้องยอมรับให้ได้ก่อนว่าตัวเองขาดไหวพริบ และพยายามคบหากับผู้คนที่หลากหลายมากขึ้น

และเพื่อการนี้เราจำเป็นจะต้องพยายามสร้างความสนิทสนมและความเชื่อใจอันถือเป็นเรื่องพื้นฐาน และต้องคอยตรวจสอบเรื่องพื้นฐานอยู่เสมอ เช่น ท่าทางและรูปแบบการพูด โดยต้องทำไปพร้อมกับการเพิ่มระดับความสัมพันธ์ เพราะบางครั้งคนที่พยายามแสดงออกทุกอย่างไว้ก่อน คนอื่นอาจคิดว่าเขาเป็นคนขาดไหวพริบก็ได้ จนต้องใช้เวลาแก้ไขภาพลักษณ์นี้มากกว่าเดิม

② สภาวะฝึกไหวพริบ

ในตอนนี้เรารู้แล้วว่าตัวเองเป็นคนไร้ไหวพริบ ทั้งยังขาดความมั่นใจในตัวเองจึงไม่กล้ารีบร้อนลงมือทำอะไร จนหงุดหงิดตัวเองที่มีอาการลังเลอยู่ตลอดเวลา แต่เนื่องจากนี่เป็นระยะที่เราเริ่มอ่านความรู้สึกไม่สบายใจของผู้คนรอบๆ ตัวได้บ้างแล้ว แม้จะรู้สึก

ลำบากใจบ้างในช่วงแรก แต่เพราะเราอยู่ในสภาวะที่เริ่มสนใจผู้อื่นมากขึ้น ทั้งยังเริ่มรับข้อมูลอื่นจากภายนอกไปพร้อม ๆ กัน จึงหมายความว่าเรากำลังก้าวหน้าไปได้เรื่อย ๆ ในขณะที่บางคนได้แต่ลงมือทำไปก่อน โดยไม่ใช้ไหวพริบสังเกตอะไรเลยเสียด้วยซ้ำ แล้วค่อยมาฝึกไหวพริบให้ดีขึ้นผ่านการลองผิดลองถูก แต่การกระทำเช่นนั้นจะทำให้การเข้าสังคมมีความเสี่ยงสูง ดังนั้นหากเราได้ลองพบปะกับผู้คนให้หลากหลายไปก่อนย่อมดีกว่า

สิ่งที่สำคัญกว่านั้นคือ เราต้องพยายามค้นหาเกณฑ์มาตรฐานของอีกฝ่ายให้เจอ แล้วรวบรวมข้อมูลทั้งหมดเท่าที่จะทำได้ เช่น สิ่งที่พวกเขามักจะพูด สีหน้าที่พวกเขามักแสดงออก และอุปนิสัย คุณภาพของไหวพริบจะแตกต่างกันไปตามปริมาณข้อมูลที่เรารวบรวมได้ หากเราค้นพบมาตรฐานของแต่ละคนที่อยู่รอบตัวได้แล้ว เมื่อพวกเขาแสดงออกเบี่ยงเบนไปจากมาตรฐานนั้น ๆ เราก็จะตรวจสอบสถานการณ์ของอีกฝ่ายได้ หากคุณรู้สึกได้ว่ามีบางอย่างแปลกไป นั่นก็แสดงว่าไหวพริบของคุณยกระดับขึ้นไปอีกขั้นหนึ่งแล้วครับ เพราะคุณรู้จักการลองตั้งสมมติฐานตามความเปลี่ยนแปลงหรือเบาะแสทางพฤติกรรมของบุคคลอื่นแล้ว

③ สภาวะมีไหวพริบมากขึ้น

เมื่อได้สังเกตดูสิ่งต่าง ๆ แล้วรวบรวมข้อมูลได้จำนวนมาก ไหวพริบของเราก็จะเพิ่มขึ้นเองตามธรรมชาติ ดังนั้นเมื่อเรารู้สึกได้ถึงความเปลี่ยนแปลงของอีกฝ่ายก็จะประเมินสถานการณ์ได้ดีขึ้น และในระหว่างกระบวนการนี้ เราจะจดจำข้อมูลหรือคุณลักษณะทั่วไปของคนแต่ละประเภทได้โดยอัตโนมัติ ดังนั้นหากเราประเมินอีกฝ่าย

โดยเน้นไปที่ความเปลี่ยนแปลงที่ต่างไปจากเวลาปกติ เราจะคาดการณ์ได้อย่างรวดเร็วและแม่นยำยิ่งขึ้น สิ่งนี้จะกลายเป็นความเข้าใจและพลังแห่งลางสังหรณ์ให้แก่ตัวเรา

อย่างไรก็ตาม หากเราคิดมากเกินไปก็อาจกลายเป็นคนมีอคติรุนแรงได้เช่นกัน ดังนั้นเราจะต้องทบทวนความคิดอยู่เสมอและคิดด้วยใจที่เปิดกว้าง โดยพยายามรวบรวมข้อมูลเพิ่มเติมผ่านการฟังอย่างกระตือรือร้นและต่อเนื่อง ซึ่งในบางครั้งก็จำเป็นต้องใช้ไหวพริบในการแสร้งทำเป็นไม่รู้ทั้ง ๆ ที่รู้อยู่แล้วด้วย

④ สภาวะลงมือกระทำอย่างมีไหวพริบ

หากทำตามขั้นตอนก่อนหน้านี้อย่างดีแล้ว นี่คือขั้นตอนที่เราจะต้องเชื่อมั่นในตัวเองและลงมือกระทำด้วยความกล้าหาญเพื่อจัดการกับภาพลักษณ์ของตัวเอง หรือโน้มน้าวอีกฝ่ายให้ไปยังทิศทางที่ต้องการได้ง่ายยิ่งขึ้น แม้เราจะไม่มีไหวพริบและลงมือทำอย่างสมบูรณ์แบบได้ทุกที่ทุกเวลา แต่ย่อมลงมือทำอย่างเชี่ยวชาญและมีไหวพริบมากขึ้นได้ ดังนั้นจึงต้องฝึกแก้ไขสถานการณ์เฉพาะหน้าเพื่อสร้างภูมิคุ้มกันและความมั่นใจไว้ก่อน แล้วคุณจะเป็นคนที่มีทักษะและไหวพริบมากขึ้น ดังนั้นในยามที่เราลงมือกระทำบางสิ่งไปในสภาวะไร้ไหวพริบแล้วล้มเหลวในขั้นแรก เราจึงต้องประเมินตนเองให้ได้ด้วย หรือจะเรียกว่าควรมีไหวพริบในการเข้าใจตัวเองก็ได้

แล้วทำไมผมถึงเอ่ยเรื่องการพัฒนาไหวพริบ 4 ขั้นตอนขึ้นมาล่ะ

ก็เพราะว่าขั้นตอนเหล่านี้มีกระบวนการคล้ายคลึงกับเทคนิคการสนทนาอันเป็นเทคนิคลับของทั้ง 4 อาชีพที่ผมจะเล่าให้คุณฟัง

จากนี้ไปนั่นเอง

4 อาชีพที่ต้องอ่านความคิดผู้อื่น และ 4 ขั้นตอนที่พวกเขาใช้

หนังสือเล่มนี้จะแนะนำเทคนิคที่ผู้ให้คำปรึกษา นักวิเคราะห์จิตวิทยาอาชญากร นักทำนาย และนักสะกดจิตใช้กันเป็นหลัก พร้อมทั้งอธิบายหลักการของเทคนิคเหล่านี้ โดยผมจะช่วยให้คุณได้เรียนรู้ผ่านตัวอย่างต่าง ๆ เพื่อให้นำไปใช้ในชีวิตประจำวันได้จริง

ทำไมต้องเป็น 4 อาชีพนี้

เพราะอาชีพเหล่านี้มีจุดร่วมเดียวกัน นั่นคือการอ่านความคิดที่อีกฝ่ายซ่อนไว้ แล้วโน้มน้าวให้เกิดความเปลี่ยนแปลง

ผู้ให้คำปรึกษาจะต้องช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาค้นพบปัญหาแท้จริงในใจที่พวกเขามองไม่เห็นมาโดยตลอด และทำให้พวกเขาเกิดความตั้งใจจะเปลี่ยนแปลง นักวิเคราะห์จิตวิทยาอาชญากรจะต้องรวบรวมเบาะแสและโน้มน้าวอาชญากรที่ปิดบังซ่อนเร้นความจริงเอาไว้ให้พูดออกมา นักทำนายจะใช้การอ่านใจแบบเย็น (Cold Reading) ซึ่งแสร้งทำเป็นรู้ แม้ในความจริงตนเองจะไม่รู้อะไรเกี่ยวกับอีกฝ่ายเลยก็ตาม เพื่อให้ได้รับความไว้วางใจและพูดถึงสิ่งที่อีกฝ่ายปรารถนาให้ฟัง ราวกับว่านักทำนายรู้สิ่งที่ไม่รู้มาก่อน ในขณะที่นักสะกดจิตจะต้องหลีกเลี่ยงไม่ให้อีกฝ่ายคิดด้วยจิตสำนึกตามปกติ แล้วทำการพูดคุยผ่านจิตใต้สำนึกแทน ซึ่งเพื่อเป้าหมายเหล่านั้น พวกเขาจึงมีเทคนิคต่าง ๆ ที่ได้รับการกลั่นกรองมาเป็นอย่างดี

การจะกระตุ้นให้ผู้อื่นกระทำการใด ๆ เราต้องใช้เทคนิคแต่ละอย่างที่ได้ศึกษามาแล้วอย่างถี่ถ้วน ไม่ใช่ความสามารถพิเศษ เทคนิคทั้งหมดนั้นประกอบไปด้วย 4 ขั้นตอน คล้ายกับกระบวนการพัฒนาไหวพริบ ซึ่งผมจะแนะนำวิธีในแต่ละขั้นตอนสำหรับแต่ละอาชีพโดยละเอียดต่อไป ก่อนอื่นผมขอบอกล่วงหน้าเลยว่า หากคุณเข้าใจจิตวิทยามนุษย์ที่ซ่อนอยู่ในเนื้อหาและเทคนิคที่จำเป็นของแต่ละขั้นตอนแล้ว คุณจะใช้ทักษะของอาชีพเหล่านี้ได้มากเท่าที่ต้องการเลยทีเดียว

ขั้นตอนของแต่ละเทคนิคมีดังต่อไปนี้

	ขั้นตอนพัฒนาไหวพริบ	เทคนิคของผู้ให้คำปรึกษา	เทคนิคของนักวิเคราะห์จิตวิทยาอาชญากร	เทคนิคของนักทำนาย	เทคนิคของนักสะกดจิต
บทนำ	ไร้ไหวพริบ	สร้างสายสัมพันธ์	รวบรวมข้อมูล	สร้างสายสัมพันธ์	สร้างสายสัมพันธ์
ขยายความ	ฝึกไหวพริบ	จำกัดประเด็นให้แคบลง	วิเคราะห์	จำกัดประเด็นให้แคบลง	สร้างความผ่อนคลาย
จุดพลิกผัน	มีไหวพริบ	เปลี่ยนผ่าน	ประเมินเชิงจิตวิทยา	ได้รับความเชื่อถือ	โน้มน้าว
บทสรุป	ลงมือทำด้วยไหวพริบ	โน้มน้าวพฤติกรรม	สังเคราะห์	ผลักดันไปในทิศทางที่ต้องการ	ชักจูง

ทดลองอ่าน

ผมจะกล่าวถึงรายละเอียดเพิ่มเติมในแต่ละบท ดังนั้นจึงขอสรุปสั้น ๆ ก่อนนะครับ

ในสภาวะที่เรายังไม่มีไหวพริบนั้น เราควรเริ่มจากไปพบปะกับใครสักคนก่อน เทคนิคทั้ง 4 นี้เริ่มต้นด้วยการไปพบปะผู้อื่นซึ่งไม่ได้หมายถึงการพบเจอกันต่อหน้าเท่านั้น แต่เป็นการเพิ่มความสนิทสนมหรือการสร้างความไว้วางใจ เพื่อเตรียมพร้อมจะพบกับสิ่งที่ซ่อนอยู่ภายในจิตใจของอีกฝ่าย นี่คือขั้นตอนเพื่อให้ได้รับความไว้วางใจและสั่งสมข้อมูล

ในขั้นตอนต่อไปคือการฝึกไหวพริบ เราจะทำการสังเกตสิ่งทั่ว ๆ ไปเพื่อค้นหาเกณฑ์มาตรฐาน ในเทคนิคทั้ง 4 นั้นจะมีการกำหนดขอบเขตของการสังเกตผ่านการค้นหาเกณฑ์มาตรฐานและจำกัดประเด็นให้แคบลง

การค้นหาเกณฑ์มาตรฐาน หมายถึง การทำความรู้จักกับอีกฝ่ายโดยละเอียดมากขึ้น ส่วนการจำกัดประเด็นให้แคบลง หมายถึงการเข้าไปใกล้สิ่งที่อีกฝ่ายต้องการ กล่าวอีกนัยหนึ่ง ขั้นตอนนี้ก็คือการทำความรู้จักกับอีกฝ่ายให้มากขึ้นนั่นเอง

ในขั้นตอนที่เรามีไหวพริบดีขึ้นแล้ว การคาดการณ์สิ่งต่าง ๆ จะขึ้นอยู่กับข้อมูลที่เราเก็บรวบรวมมา ส่วนในทางเทคนิคของทั้ง 4 อาชีพนั้น ข้อมูลที่รวบรวมมาจากขั้นตอนก่อนหน้าจะนำมาใช้เพื่อตั้งสมมติฐานหรือเพื่อให้ได้รับความไว้วางใจจากอีกฝ่าย ในขั้นตอนนี้จะยังไม่มีข้อสรุปและยังไม่ได้ลงมือกระทำการใด ๆ เป็นเพียงขั้นตอนเพื่อการันตีพื้นฐานที่ผ่านการยืนยันว่าสมมติฐานเกี่ยวกับบุคคลนั้นถูกต้องหรือไม่หรือทำให้อีกฝ่ายเชื่อใจเราแล้วหรือยัง อาจเรียกได้ว่าเป็นขั้นตอน

ที่เราเริ่มเป็นฝ่ายนำในสถานการณ์แล้ว

ในขั้นตอนสุดท้ายคือ การลงมือทำด้วยไหวพริบ เราจะได้ลงมือดำเนินการตามวิจารณญาณของเราเองแล้ว ในเทคนิคของทั้ง 4 อาชีพก็เช่นกัน พวกเขาจะชักจูงอีกฝ่ายให้กระทำหรือโน้มน้าวไปในทิศทางที่ต้องการ นี่คือขั้นตอนที่เรามีอิทธิพลต่อชีวิตของอีกฝ่าย ซึ่งในบางสถานการณ์ก็จำเป็นต้องเลือกใช้ความเงียบเพื่อรักษาความสัมพันธ์ระยะยาว แต่ไม่ได้หมายถึงการอยู่นิ่ง ๆ เฉย ๆ อะไรแบบนั้นนะครับ แต่คือการที่เราตัดสินใจแล้วว่าจากข้อมูลทั้งหมดที่ได้มานั้น นิ่งเงียบไว้จะเป็นการดีที่สุด

คนที่มีไหวพริบอาจใช้เทคนิคเหล่านี้กันอยู่แล้วโดยไม่รู้ตัว แต่หากเรียนรู้เพิ่มคุณก็จะมีไหวพริบเฉียบแหลมขึ้นไปอีก จึงถือได้ว่าเทคนิคเหล่านี้เป็นกระบวนการเรียนรู้ความฉลาดทางสังคมและพฤติกรรมอย่างเหมาะสม ซึ่งจำเป็นต่อการสร้างมนุษยสัมพันธ์ และคุณจะได้เรียนรู้มากกว่านั้นอย่างแน่นอน

เทคนิคทั้ง 4 นี้ยังถือเป็นศิลปะแบบผสมผสานได้ด้วย

ตัวอย่างเช่น การพูดสุนทรพจน์หรือการนำเสนอซึ่งใกล้เคียงกับการแสดงโชว์ที่ได้ทุ่มเทเตรียมตัวมาอย่างหนักเพื่อแสดงบนเวที กระทั่งการสนทนาในชีวิตประจำวันเองก็เป็นรูปแบบการสื่อสารหนึ่งที่ต้องใช้ไหวพริบกับทักษะในการรับมือสถานการณ์เฉพาะหน้าเป็นสำคัญด้วยเช่นกัน อย่างไรก็ตาม เทคนิคของทั้ง 4 อาชีพนี้คือการรวมเทคนิคจากทั้ง 2 ตัวอย่างข้างต้นนี้เข้าด้วยกัน เพราะทุกอาชีพต่างก็จำเป็นต้องใช้การแสดง ไหวพริบ และทักษะในการรับมือสถานการณ์เฉพาะหน้าที่ดีในระดับหนึ่ง

และเพื่อให้บรรลุจุดประสงค์ของเราได้นั้น ก่อนอื่นเราจะต้องสร้างสายสัมพันธ์โดยการทำความรู้จักกับผู้คนจนได้รับความไว้วางใจเสียก่อน และเมื่อความคิดของอีกฝ่ายแตกต่างจากสิ่งที่เคยแสดงออกไว้ละก็ เราจำเป็นต้องอ่านความคิดที่แท้จริงของเขาให้ออก ในกรณีนี้เราจะต้องรักษาอำนาจของการเป็นบุคคลที่น่าไว้วางใจเอาไว้ ทำให้บางครั้งแม้จะรู้ทุกอย่างเกี่ยวกับอีกฝ่ายก็ยังต้องแสร้งว่าไม่รู้ เพราะนั่นอาจเป็นบาดแผลทางใจของอีกฝ่าย หรือเรายังต้องการข้อมูลจากอีกฝ่ายเพิ่ม

กระบวนการดังกล่าวจึงต้องใช้ความอดทนอย่างยิ่ง และเพื่อให้ได้ในสิ่งที่ต้องการก็ต้องคิดอย่างมีกลยุทธ์ เราจะใช้เทคนิคเหล่านี้ไม่ได้เลยหากเห็นแก่ผลประโยชน์ในระยะสั้นหรือตัดสินใจไปตามอารมณ์