

ภาพ
เข้าใจง่าย
PREMIUM

ซีรีส์สนุกจนตาสว่าง

เทคนิคลับต้องห้าม

จิตวิทยาหัวใจคน

เทคนิคปิดปาก & พลิกใส

คนนำรำคาญ
แบบเนียนๆ

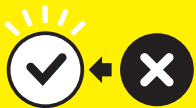


นักวิจัยจิตวิทยาธุรกิจ
คามิโอกะ ซินจิ
เรียบเรียง

วิธีดึงดูดเพศตรงข้าม
เพิ่มระดับความชอบ
และใกล้ชิด



ง่ายสุดๆ
ที่จะเปลี่ยน
NO เป็น YES!



มองทะลุทุกอย่าง!
เทคนิคทำความเข้าใจ
จิตวิทยาเชิงลึก



ใช้ได้จริง

จิตวิทยาสายดาร์ก

รู้ทันอ่านออก ควบคุมบงการ ไปรษณีย์มัด "ใจ"



DAIFUKU



ซีรีส์สนุกจนตาสว่าง

เทคนิคลับต้องห้าม

จิตวิทยารู้ใจคน



เรียบเรียงโดย
คามิโอกะ ชินจิ
นักวิจัยจิตวิทยาธุรกิจ



DAIFUKU

ซีรีส์สนุกจนตาสว่าง ภาพเข้าใจง่าย
เทคนิคลับต้องห้าม จิตวิทยารู้ใจคน

眠れなくなるほど面白い 図解 ヤバい心理学

คามิโอกะ ซินจิ เรียบเรียง
พิมพ์ชนก เจียรวัฒนกุล แปล

NEMURENAKUNARU HODO OMOSHIROI ZUKAI YABAI SHINRIGAKU

© 2022 NIHONBUNGEISHA

All rights reserved.

Thai translation rights arranged with NIHONBUNGEISHA Co., Ltd.

through Japan UNI Agency, Inc., Tokyo and Kana Japanrights Agency, Bangkok

พิมพ์ครั้งที่ 1 มิถุนายน 2567

จัดพิมพ์โดย สำนักพิมพ์ไต้ฝุ่น

ข้อมูลทางบรรณานุกรมของหอสมุดแห่งชาติ

คามิโอกะ, ซินจิ.

ซีรีส์สนุกจนตาสว่าง ภาพเข้าใจง่าย เทคนิคลับต้องห้าม จิตวิทยารู้ใจคน .- กรุงเทพฯ
: ไต้ฝุ่น, 2567. 164 หน้า.

1. จิตวิทยาประยุกต์. I. พิมพ์ชนก เจียรวัฒนกุล, ผู้แปล. II. ชื่อเรื่อง.

158.1

ISBN 978-616-14-0571-7

เจ้าสำนักไต้ฝุ่น

ที่ปรึกษา

บรรณาธิการบริหาร

ผู้จัดการสำนักพิมพ์

บรรณาธิการต้นฉบับแปล

บรรณาธิการเล่ม

พิสูจน์อักษร

แบบปก/เนื้อใน

ฝ่ายการตลาด

ฝ่ายขาย

ผู้บริหารงานพิมพ์

จัดจำหน่ายโดย

อลีน เอลิมชัยกิจ

ลัดตรา วรสูมาวงษ์ นิเวะประระ คณิต นนทเปารยะ

วรุตม์ ทองเชื้อ

รุจี บุญยมาลิก

พรวุดี บาลทิพย์

ปิยวัฒน์ หงส์พันธ์

อภิญา ฝาสุตตะ

Fine Day Studio 62

อัศคนัฐ ชุมนุ่ม

มณัญชยา ศิริวงษ์

สุรินทร์ บุระณา

บริษัท นีค ไทม์ จำกัด

214 ซ.พระรามที่ 2 ซอย 38 แขวงบางมด เขตจอมทอง กทม. 10150

โทรศัพท์: 0 2415 2624 0 2415 6507



คลิกสั่งซื้อได้ที่นี้



@booktime

เพียงใช้กลยุทธ์จิตวิทยาและเทคนิคจิตวิทยาอย่างเชี่ยวชาญ ทุกสิ่งจะเป็นได้ดังใจนึก!

หนังสือเล่มนี้ คือ หนังสือแผนภาพฉบับฟรีเมียม “เทคนิคลับต้องห้ามจิตวิทยาผู้ใจคน” ที่เป็น Best Seller มียอดขายถึง 350,000 เล่ม นำเสนอเนื้อหาจิตวิทยาสำคัญระดับแรงก์ A ที่ถูกคัดสรรมาเป็นอย่างดีส่งตรงถึงท่านในรูปแบบใหม่

ความคิดของคนเรา แรกเริ่มเดิมทีมีกระบวนการที่ถูกหลอกและทำให้เกิดผิดพลาดได้ง่าย เพราะเราหลีกเลี่ยงจากอิทธิพลของฮิวริสติก¹ และอคติทางความคิด² ไม่ได้

เวลาที่เราต้องการเข้าใจสาระสำคัญของสิ่งใดก็ตาม อันดับแรก เรามักตัดสินใจจากสัญชาตญาณ

จึงหวนต่อมา “ระบบ 1” ของสมองซึ่งแปลงสารให้เรียบง่ายก่อนวิเคราะห์จึงจะทำงานโดยที่เราไม่รู้ตัว

“ฮะ งูนี้หนา อันตราย” พอรู้ตัวว่ามีงูอยู่ที่เท้า เราก็กระโดดหนีทันที

ตอนที่คำนวณ “2 x 3 เท่ากับ 6 ถ้ามีส่วนสำหรับ 6 คน ก็น่าจะพอดี”

หรือความคิดที่สะท้อนกลับโดยฉับพลันเพื่อไม่ให้สมองเหนื่อยเกินไป เช่น “ชุดน้ำชูปราเมงจนหมดไม่ดีต่อการไดเอต หลีกเลี้ยงไว้จะดีกว่า”

¹ ฮิวริสติก = กระบวนการคิดที่สมองตัดสินใจหาทางง่าย ๆ แทนมนุษย์โดยอ้างอิงจากประสบการณ์ แต่ก็เสี่ยงที่จะผิดพลาดได้

² อคติทางความคิด = การตัดสินใจของฮิวริสติกที่ผิดพลาดไป เป็นความผิดพลาดเชิงจิตวิทยาที่ใครๆ ก็หลงกลได้ง่าย

แต่ในกรณีที่ตัดสินใจได้ยาก “ทำอย่างไรสินค้านี้ถึงจะขายดีนะ” “ระหว่าง
เงื่อนไข A กับเงื่อนไข B ควรเลือกอะไรดี” เราจะเริ่มเปิด “ระบบ 2” ให้สมองทำงาน
หนัก เพราะต้องใช้เวลาคิดตั้งสติและคิดอย่างมีเหตุผล

ไม่ว่าจะเป็น “ระบบ 1” การตัดสินใจจากสัญชาตญาณ หรือ “ระบบ 2”
การนึกคิดอย่างมีเหตุและผล พวกเราหลีกเลี่ยง “นิสัยชอบคิดไปเอง” “การตัดสินใจ
คลาดเคลื่อน” และ “กับดักอคติ” ที่เรียกว่าฮิวริสติกและอคติทางความคิดได้

ยกตัวอย่างเช่น “กระบวนการคิดเชิงเทิดทูน (Halo Effect)” คนหล่อและ
คนสวยถูกมองว่าเป็นคนจิตใจดีงามไปโดยปริยาย แม้เป็นการ “เข้าใจผิดอย่าง
มหันต์” แต่สมองก็พาลคิดเช่นนั้นเสมอ

กล่าวคือ ขณะที่เราไม่ทันรู้สึกตัว สมองกำลังถูกโน้มน้าวไปถึงไหนต่อไหน
แล้ว

ผมหวังว่า ผู้อ่านหนังสือเล่มนี้จะใช้เคล็ดลับกลอุบายทางจิตวิทยา ชักนำ
ผู้อื่นด้วยการโน้มน้าวสุดเจ๋งและใช้ชีวิตอย่างสบายใจ

คามิโอะกะ ซึนจิ
นักวิจัยจิตวิทยาธุรกิจ



สารบัญ

ซีรีส์สนุกจนตาสว่าง ภาพเข้าใจง่าย เทคนิคลับต้องห้าม จิตวิทยารู้ใจคน

คำนำ	3
บทที่ 1	อ่านใจผู้อื่นให้ทะลุปรุโปร่งจากพฤติกรรม
ถ้าต้องการอ่านความคิดของผู้อื่น ให้ดู “การเคลื่อนไหวของดวงตา”!	10
วิธีจับโกหก	12
รู้ความคิดของผู้อื่นจากการเตะร่างกาย	14
นิสัยที่คนทึวจีสูงมักทำกัน	16
ล้วงนิสัยที่แท้จริงของผู้อื่นจากคำพูดติดปาก ①	18
ล้วงนิสัยที่แท้จริงของผู้อื่นจากคำพูดติดปาก ②	20
อ่านใจบุคคลที่เพิ่งระวังผ่านคำพูดติดปาก 3 คำ	22
คนที่ทำพฤติกรรมแบบนี้ ที่จริงแล้วเป็นความเคยตัว?	24
เบื้องหลังพฤติกรรมนี้ แท้จริงแล้วมีจิตวิทยาแบบนี้ซ่อนอยู่!	26
ระดับความผ่อนคลายและความเครียด รู้ได้จากอากัปกริยา	28
เมื่อเขาส่งสัญญาณว่าชอบ อย่าได้ปล่อยให้หลุดลอยไป	30
บุคลิกภาพรับรู้ได้จากพฤติกรรม	32
สิ่งที่ชอบบ่งชี้บุคลิกภาพ	34
ตำแหน่งการนั่งสะท้อนนิสัยและความรู้สึกส่วนบุคคล	36
สภาพจิตใจ รู้ได้จากพฤติกรรมขณะนั่ง	38
ลักษณะผู้นำรับรู้ได้จากตำแหน่งการนั่งในที่ประชุม	40
ประเภทผู้นำ อ่านใจเจ้านายที่เกลียด	42
คอสมัน 1 วิธีรับมือเมื่อขาดแรงจูงใจ	44

บทที่ 2 เทคนิคทางจิตวิทยาเพื่อเพิ่มระดับความรู้สึกดีๆ 45

อยากเป็นที่ชื่นชอบ ต้องเป็นฝ่ายแสดงโมตรี้จิตก่อน	46
ชมอย่างเดียวไม่พอ! สวยหล่อให้ชมจากภายใน	48
เทคนิคชนะใจหัวหน้าทุกประเภท	50
ศิย์เวิร์ดปลุกความมั่นใจในตัวเองให้ผู้อื่น!	52
แก้ไขปัญหาร้องเรียนอย่างกันท่วงที	54
เทคนิคต่อรองให้ประสบความสำเร็จ	56
วิธีอ่อนข้อให้ผู้ที่เหนือกว่าอย่างแยบยล	58
สภาพแวดล้อมที่ทำให้การปรึกษาหารือเป็นไปอย่างราบรื่น	60
อย่าดูถูกพลังของน้ำเสียง	62
พยักหน้าและทวนคำ เคล็ดลับในการฟังเรื่องเล่า!	64
ยกระดับการนำเสนอจุดเด่นของตนเอง	66
60% คนเราตัดสินใจจากความประทับใจแรกพบ!	68
เทคนิคยกระดับภาพลักษณ์ของตนเอง ①	70
เทคนิคยกระดับภาพลักษณ์ของตนเอง ②	72
กล้าเปิดเผยจุดอ่อนของตนเอง	74
หมั่น “ชมลับหลัง” แทนพูดลับหลัง	76
อยากเปิดใจกับใครให้ปรึกษาข้อผิดพลาด	78
วิธีควบคุมความโกรธของตนเอง	80
คอลัมน์ 2 ราคายังสูงยิ่งขายได้? ความพิศวงของ “ทฤษฎีเว็บเบลน”	82

เทคนิคให้เขาทำตามที่เราต้องการ	84
เทคนิคตั้งคำถามเพื่อยืดอำนาจความเป็นผู้นำ	86
พื้นฐานการต่อรอง ซึ่งพูดก่อนย่อมได้เปรียบ	88
ค้นหาวิธีล้วงเคล็ดลับความสำเร็จจากคู่แข่ง	90
คนเราจะโตขึ้นเมื่อถูกคาดหวัง	92
เทคนิคการต่อรองเพื่อเปลี่ยน No เป็น Yes ①	94
เทคนิคการต่อรองเพื่อเปลี่ยน No เป็น Yes ②	96
เทคนิคการต่อรองเพื่อเปลี่ยน No เป็น Yes ③	98
เทคนิคการต่อรองเพื่อเปลี่ยน No เป็น Yes ④	100
บอกความต้องการของตัวเองผ่านการขอความสงสารและเห็นใจ	102
เทคนิคการพูดที่เป็นประโยชน์กับการขาย	104
ปิดการขายให้จบใน 15 นาที	106
3 เทคนิคคลายความโกรธของผู้อื่น	108
3 ขั้นตอนการขอโทษแบบผู้เชี่ยวชาญ	110
วิธีโต้แย้งอย่างชาญฉลาด	112
วิธีปฏิเสธอย่างชาญฉลาดเพื่อหลีกเลี่ยงความไม่พอใจ	114
เปลี่ยนคำติงของผู้อื่นอย่างฉับไว	116
เทคนิคตอบโต้คนที่มาร้องเรียน	118
“มีศัตรูร่วมกัน” เพิ่มความสามัคคี	120
ลูบหัวตบหลังให้ผู้อื่นรับงานที่เขาทำไม่ได้	122
ขณะต่อว่าให้ใช้ I ไม่ใช่ YOU	124
คอลัมน์ 3 เหตุผลที่ผู้หญิงชอบพูด “น่ารักจัง” ซ้ำๆ	126

วิธีเป็นชายเนื้อหอมในหมู่ผู้หญิง	128
วิธีทำให้คนหมดกำลังใจกลับมาสดใสอีกครั้ง	130
3 เทคนิคที่ใช้ให้กำลังใจผู้อื่น	132
ถ้าอยากเป็นแฟนต้องเป็นที่ปรึกษาที่ดีก่อน	134
การถูกลูบหัวเชื่อมโยงกับความรู้สึกดีใจ	136
“อะไรก็ได้” ของชายและหญิงนั้นไม่เหมือนกัน	138
วิธีฟื้นฟูหลังอกหักที่ต่างกันของชายและหญิง	140
การทำให้ผู้อื่นคิดว่า “อยากสนับสนุนคนนี่จัง”	142
ไม่ต้องตกใจกับน้ำตาของผู้หญิง	144
5 ขั้นตอนที่ทำให้สนิทกันมากขึ้น	146
เพิ่มความชอบด้วยการเลียนแบบผู้อื่น	148
วิธีมองให้ออกว่ารอยยิ้มนั้นจริงหรือเสแสร้ง	150
เพิ่มความประทับใจด้วยการนัดกินข้าวในวันที่อากาศแจ่มใส	152
สร้างความรักด้วยทฤษฎีความมืดและทฤษฎีสะพานแขวน	154
มองหาจุดร่วมเพื่อเพิ่มความใกล้ชิดสนิทสนม	156
เทคนิคที่ทำให้ผู้อื่นรู้สึกว่าคุณเจ๋งอีก	158
เทคนิคจิตวิทยาทำให้ผู้อื่นไม่ห่างไปไหน	160

บทที่ 1

อ่านใจผู้อื่นให้ทะลุปรุโปร่ง จากพฤติกรรม



STAGE

1

ถ้าต้องการอ่านความคิดของผู้อื่น ให้ดู “การเคลื่อนไหวของดวงตา”!

จับโกหก จากการเคลื่อนไหวของดวงตา

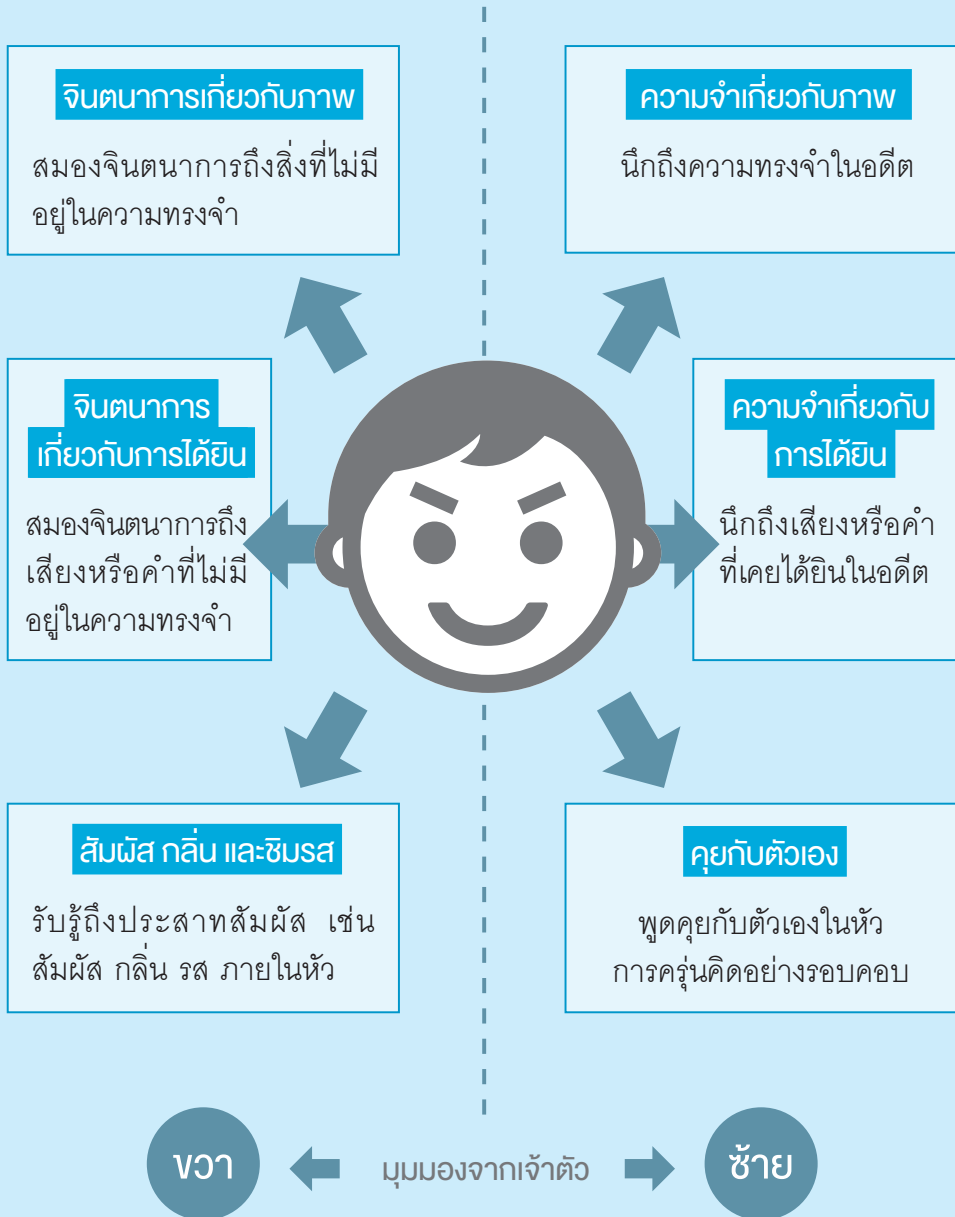
มีสุภาษิตกล่าวว่า “ดวงตาพูดดังกว่าปาก” ความจริงเรารู้กันอยู่แล้วว่า ดวงตาจะขยับไม่เหมือนกันตามเนื้อหาที่สมองคิด

ตัวอย่างเช่น คนถนัดขวา ตอนพยายามนึกถึงสิ่งที่ไม่มีความทรงจำ ดวงตาจะขยับไปด้านขวาบน กลับกัน เวลาพยายามนึกถึงสิ่งที่มีความทรงจำ ดวงตาจะขยับไปด้านซ้ายบน และตอนที่พยายามนึกถึงเสียงหรือคำที่ไม่มีความทรงจำ ดวงตาจะเหลือบไปทางขวา เมื่อนึกถึงเสียงหรือคำที่มีความทรงจำ ดวงตาจะเหลือบไปทางซ้าย

ขณะที่ผู้อื่นตอบคำถามของคุณโดยเหลือบมองขึ้นไปด้านขวาบนหรือเหลือบมองไปทางขวานั้น ไม่ได้แปลว่าสมองซีกขวากำลังดึงความทรงจำที่เกิดขึ้นออกมา แต่เป็น **สมองซีกซ้ายที่ทำงานอย่างเต็มที่เพื่อแต่งเรื่องที่ไม่ได้เกิดขึ้น** ดังนั้นจึงมีโอกาสสูงมากที่เขาจะพูดโกหก

การเคลื่อนไหวดวงตาของคนถนัดซ้ายจำนวนมากและคนถนัดขวา บางส่วนอาจสวนทางกันบ้าง แต่หากเข้าใจกฎการเคลื่อนไหวของดวงตาผู้อื่น จะรู้ว่าต้องตอบสนองแบบไหน ถ้าหมั่นสังเกตดวงตาผู้อื่น จะมองออกทะลุปรุโปร่งมากขึ้นว่าโกหกหรือพูดความจริง

ความเป็นไปในสมองรับรู้ได้จากการเคลื่อนไหวของดวงตา



(กรณีของคนถนัดขวา ส่วนคนถนัดซ้ายส่วนมากจะกลับกัน)

การตอบสนองของร่างกายเมื่อกำลังโกหก

เมื่อถูกจับผิดขณะโกหก ความเครียดจะเร้าให้คนเราตอบสนองทางร่างกายด้วยท่าทางต่างๆ ได้ง่ายขึ้น ดังนั้นหากรู้สึกว่าเขากำลังโกหก ให้ลองกลั่นใจถามไปว่า “โกหกหรือเปล่า?” จะได้ผลดีที่สุด

ตัวอย่างเช่น กำลังสนทนากันตามปกติ พอลมออกไปเขาก็พูดเร็ว พูดจาวกวน หรือพูดติดบ่วงขึ้นทันที เป็นหลักฐานที่บ่งชี้ว่ากำลังกังวล และการพยายามเปลี่ยนหัวข้อสนทนาฉับพลันก็เป็นหนึ่งในปฏิกิริยาตอบสนองที่เห็นได้บ่อย เพราะในใจอยากหลีกเลี่ยงไม่ให้ถูกต้อนไปมากกว่านี้

การหลบตาไปทางอื่น กะพริบตาถี่ๆ โมโหร้ายแบบหุนหัน กระสับกระส่าย เหนือออกตามหน้าผากและมือ เป็นอาการที่แสดงออกแทนการบอกว่ากำลังกังวล หากมีปฏิกิริยาตอบสนองแบบนี้ นับว่าค่อนข้างมีพิรุณทีเดียว

อีกวิธีในการจับโกหก คือสังเกตปฏิกิริยาตอบสนองหลังการสนทนา หากโกหกได้ราบรื่น คนเราจะมีอาการโล่งอกโดยธรรมชาติ อาจแสดงออกทางร่างกาย เช่น ยกมือแตะปาก วางมือลงบนอก เลียริมฝีปาก ยกมุมปากขึ้นข้างเดียว เป็นต้น

การตอบสนองที่มักแสดงออกขณะกำลังโกหก

■ การตอบสนองทางร่างกายที่แสดงออกขณะกำลังโกหก

- พูดเร็ว
- พูดจาวกวน
- พูดผิดบ่อย
- โมโหแบบหุนหัน
- ไม่กล้าสบตา
- ลูกลี้ลูกลอน อยู่ไม่นิ่ง
- เหงื่อออกตามหน้าผากและมือ

เปล่านะ
เอ่อ คือว่า
ก็บอกแล้วไง...



■ การตอบสนองทางร่างกายเมื่อโกหกได้ตลอดรอดฝั่ง

เอามือตะปอก

สื่อถึงความกังวลว่า
เผอิญหลุดพูดอะไร
ออกไปหรือไม่



เอามือวางที่อก

ท่าทางที่มักแสดง
ออกมาตอนโล่งใจ
ว่าผ่านพ้นจุดวิกฤติ
ไปได้



เสียวริมฝีปาก

เป็นการตอบสนอง
เมื่อรู้สึกคอแห้งจาก
ความตื่นเต้น



ยกมุมปากขึ้นข้างเดียว

ในใจกำลังดูถูกผู้อื่น
เมื่อรู้สึกที่ตัวเอง
พูดโกหกได้สำเร็จ



STAGE

3

รู้ความคิดของผู้อื่น จากการแกะร่างกาย

อ่านใจคนจากนิสัยที่แสดงออกโดยไม่รู้ตัว

นิสัยที่แสดงออกโดยไม่รู้ตัวเวลาพูดคุยหรือทำงานตามลำพัง มองเผินๆ เหมือนไม่มีอะไร อาจแสดงอีกมุมของผู้อื่นที่คาดไม่ถึง

ตัวอย่างเช่น **คนที่ยกมือขึ้นแตะบริเวณปากโดยอัตโนมัติ ขณะใช้ความคิดหรือเวลาบทสนทนาย่อมไม่น่าสนใจ มีแนวโน้มจะต้องการการพึ่งพาทางใจจากผู้อื่น** เป็นความรู้สึกตกค้างที่ริมฝีปาก ได้รับมาพร้อมกับสารอาหารและความสบายใจจากการดูดนมแม่ตอนแบเบาะ เมื่อรู้สึกไม่สบายใจหรือไม่มั่นใจ จึงควานหาความสบายใจที่อยู่ในความทรงจำ ทำให้เผลอแตะริมฝีปาก

คนที่จับตาดูหรือแกล้มเวลาสนทนา ว่ากันว่าเป็นประเภทหลงตัวเองที่ช่างเอาใจ คนประเภทนี้มีแนวโน้มจะใส่สี แต่งเติมเรื่องเล่าให้ผู้ฟังสนุกสนาน ดังนั้นฟังหูไว้หูจะเป็นการดี

คนที่พูด “เอ๋ อย่างนั้นหรอ~” ขณะฟังคนอื่นเล่าเรื่อง พร้อมเอามือแตะแก้มไปด้วย เป็นคนประเภทอ่อนไหวกับเรื่องของผู้อื่น และเข้าอกเข้าใจผู้อื่นสูง ส่วนคนที่แตะดวงตา เป็นการแสดงออกจากจิตใจแบบไม่รู้ตัว เพราะไม่อยากให้ผู้อื่นอ่านสีหน้าแววตาของตนออก มักจะทำเวลาที่โกหก

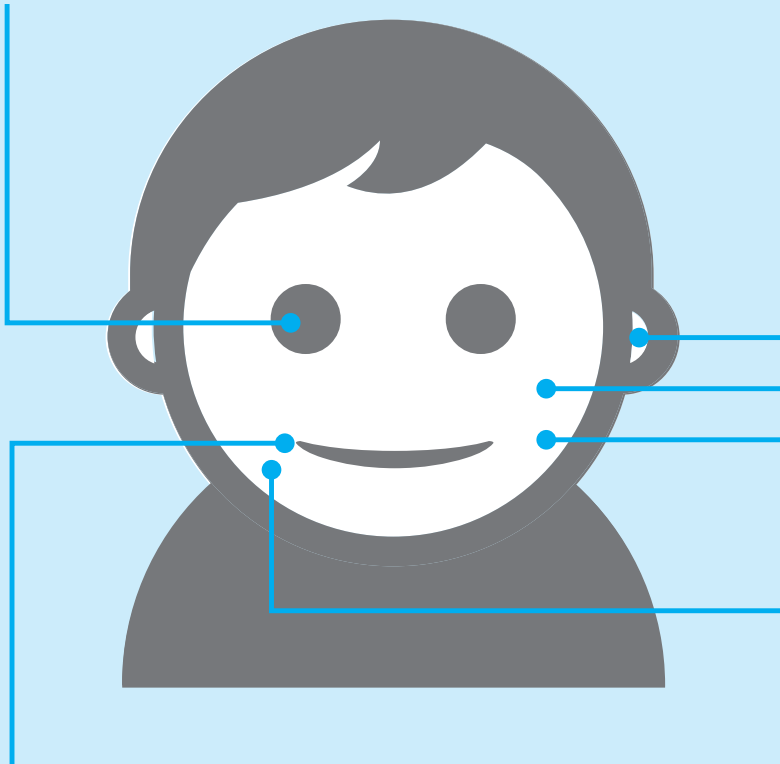
ส่วนที่มือเปลอยื่นไปเตะกับนิสัย

คนที่เตะตาตัวเอง

ท่าทางที่ทำเมื่อโกหก เป็นการแสดงออกโดยไม่รู้ตัวของจิตใจ เพื่อที่ไม่ให้คนอื่นอ่านแวตตาได้

คนที่เตะหูหรือแก้ม

ท่าประจำของคนประเภทหลงตัวเองที่ช่างเอาใจ มีแนวโน้มใส่สี แต่งเติมเรื่องเล่าให้ผู้ฟังสนุกสนาน



คนที่เตะปากตัวเอง

ท่าทางที่เผลอทำเมื่อต้องการความสนใจ มักทำตอนรู้สึกอึดอัด มีแนวโน้มว่าจะชอบฟังผู้อื่น

คนที่เตะแก้มตัวเอง

ท่าทางของคนที่ชอบอ่อนไหว มีอารมณ์ร่วมกับเรื่องของผู้อื่น

| อ่านใจผู้อื่นจากการขีดคาง |

คนที่มีความสูงและทะเยอทะยาน มักต้องการให้ตัวเองดูยิ่งใหญ่เหนือคนอื่น ความตั้งใจนั้นไม่ใช่เพียงความสามารถหรือหน้าที่การงาน แต่รวมถึงบุคลิกภายนอก หรือ**การทำตัวเองให้ดูยิ่งใหญ่ในเชิงกายภาพอีกด้วย**

สิ่งที่คนเหล่านั้นมักทำอย่างเคยตัวคือ การขีดคางขณะพูดคุยกับผู้อื่น เมื่อขีดคาง หน้าอกจะผายอย่างเป็นธรรมชาติ สายตาอยู่ในลักษณะที่มองกดคู่สนทนา สิ่งนี้สื่อถึงการแสดงออกทางจิตวิทยาว่าต้องการอยู่เหนือผู้อื่น

ปกติแล้วคนที่เคยชินกับท่าทางแบบนี้ **มักอยากโดดเด่น และต้องการแสดงให้เห็นว่าตัวเองเหนือกว่าคนอื่นเสมอ** กลับกัน ถ้าสนทนาอยู่ดีๆ แล้วเขากดคางลงพร้อมกับมองขึ้นขึ้นมาด้วยเหตุผลบางอย่าง **แปลว่าเขากำลังมีความเห็นขัดแย้งกับคุณ**

การกดคางลงจะทำให้ศีรษะหันไปที่คู่สนทนา สื่อถึงท่าทางที่พร้อมสู่เป็นการแสดงออกถึงจิตใจที่อยากข่มขวัญหรือปะทะกับผู้อื่น หากคนตรงหน้าคุณแสดงท่าทางเช่นนี้ ให้เตรียมตัวไว้เลยว่าจะตั้งรับหรือหลบเลี่ยง

อ่านสภาพจิตใจของผู้อื่นจากคาง

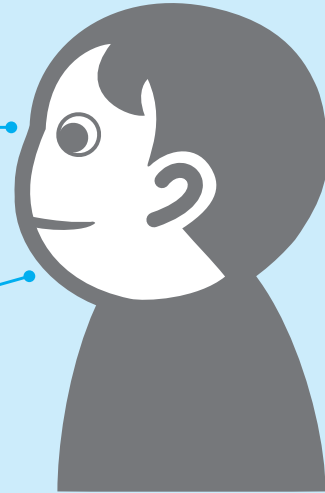
■ เชิดคางขึ้นระหว่างพูดคุยกัน

แสดงถึงจิตใจที่ต้องการให้ตัวเอง
ดูยิ่งใหญ่เหนือคนรอบข้าง

สายตามองกอดูสบกนา

เชิดคางขึ้น

คนที่ทะเยอทะยานและอยากมีหน้ามีตา
ในสังคม มีแนวโน้มที่จะทำท่าทางเช่นนี้
เพื่อให้ตนเองดูยิ่งใหญ่



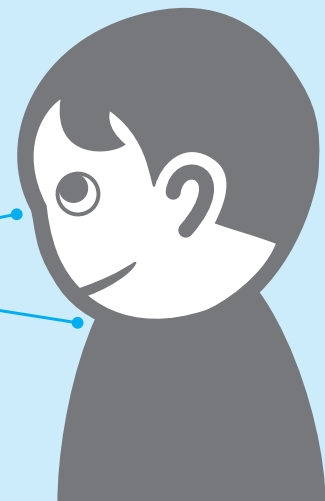
■ กดคางลงระหว่างพูดคุยกัน

เป็นท่าทางที่สื่อว่ากำลังรู้สึกขัดแย้ง
กับความเห็นของผู้อื่น

ซ่อนตามองผู้อื่น

กดคางลง

กำลังรู้สึกขัดแย้ง ควรตัดสินใจว่าจะ
ตั้งรับหรือหลีกเลี่ยงโดยทันที



ล้วงนิสัยที่แท้จริงของผู้อื่น จากคำพูดติดปาก ①

คำพูดติดปากที่ชอบใช้โดยไม่คิด | แท้จริงแล้วมีความหมายแบบนี้...

โลกใบนี้ไม่มีอะไร “แน่นอน” แต่ก็มีคนชอบใช้คำว่า “แน่นอน” “ไม่เป็นไรแน่นอน” “ต้องผ่านไปได้ด้วยดีแน่นอน” อยู่ ทำให้หลงคิดไปว่าผู้พูดจะต้องมั่นใจมากทีเดียว แต่ในเชิงจิตวิทยานั้นกลับกัน คำว่า “แน่นอน” แสดงออกถึง **ความไม่มั่นใจ** คนที่เอ่ยคำว่า “แน่นอน” แบบลอยๆ อยู่บ่อยครั้ง ไม่ได้พูดเพื่อเกลี้ยกล่อมหรือยืนยันให้ผู้อื่นมั่นใจ แต่เป็นการพูดกับตัวเองว่า “จะต้องไม่เป็นไรอย่างแน่นอน” เสียมากกว่า

แม้ไม่ตายตัว แต่คนที่ชอบพูดคำว่า “เอาเป็นว่า” มักเป็นประเภทยึดติดกับอคติอย่างรุนแรง ไม่ชอบการเปลี่ยนแปลง เพราะหลายครั้งขณะที่พูดคำว่า “เอาเป็นว่า” ในใจได้พินิจไปอย่างแน่วแน่แล้ว ทั้งยังมีโอกาสที่ความคิดซึ่งเสนอออกมามากเกินไปจะตรงข้ามกับสิ่งที่จะสื่ออีกด้วย

คนที่ชอบพูดคำว่า “ว่าแล้วเชียว” เป็นประเภทไม่ยึดติดกับสิ่งใดสิ่งหนึ่งและคิดอะไรเอนเอียงไปตามสถานการณ์ที่พบเจอ แม้จะตอบสนองเปลี่ยนแปลงได้อย่างยืดหยุ่น กลับกัน ก็มีแนวโน้มที่เอาแน่เอานอนไม่ได้เพราะขาดการวางแผนล่วงหน้า ส่วนคนที่ชอบพูดคำว่า “เอ่อ” เป็นประเภทที่มีความเป็นเด็กและมักพึ่งพาผู้อื่นสูง หากพูดคำว่า “เอ่อ” บ่อยๆ เวลาเสนองาน อาจทำให้ผู้อื่นรู้สึกสับสนหรือไม่เข้าใจเนื้อหาได้ คนที่รู้ตัวว่ากำลังทำเช่นนั้นอยู่ควรเลิกเสีย

เข้าใจนิสัยที่แท้จริงของผู้อื่นด้วยคำพูดติดปาก

คนที่ชอบพูดว่า “แน่นอน”

ต้องผ่าน
ไปได้ด้วยดี
แน่นอน!



ถ้ามองในมุมจิตวิทยา...

แสดงถึงความไม่มั่นใจ

เป็นประเภทที่พูดจากความรู้สึก บ้างก็พูดเพื่อกลบบกเปลี่ยนความไม่มั่นใจของตัวเอง สิ่งสำคัญคือต้องไม่พูดคำว่า “แน่นอน” โดยไม่ไตร่ตรอง

คนที่ชอบพูดว่า “เอาเป็นว่า”

เอาเป็นว่า
ทำตามแผนนี้
ไปก่อนแล้วกัน



ถ้ามองในมุมจิตวิทยา...

ดีใจและไม่ชอบการเปลี่ยนแปลง

ถึงดูยืดหยุ่นแต่ความจริงดีใจที่ปากบอกว่า “เอาเป็นว่า” แต่ฉลาด คิดก่อนทำแล้ว หลังจากนั้นแทบจะไม่มีอะไรเปลี่ยนแปลง

คนที่ชอบพูดว่า “ว่าแล้วซิยาว”

ว่าแล้วซิยาว
ว่าต้องผิดพลาด



ถ้ามองในมุมจิตวิทยา...

ติดตามสถานการณ์ที่กำลังเผชิญ

ถึงจะปรับตัวเข้ากับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงได้อย่างหลากหลาย แต่มีแนวโน้มเอาแน่เอานอนไม่ได้เพราะขาดการวางแผน เรายังก็ต้องคบหาด้วยความยืดหยุ่นจึงจะเหมาะสม

คนที่ชอบพูดว่า “เอ่อ”

เอ่อ เกี่ยวกับ
เอกสารฉบับนี้...



ถ้ามองในมุมจิตวิทยา...

มีความเป็นเด็กและพึ่งพาผู้อื่นสูง

คำว่า เอ่อ จะดึงความสนใจของผู้อื่นมาที่ตัวเองโดยไม่รู้ตัว แสดงถึงความต้องการแบ่งปันสถานการณ์ที่เจอร่วมกันเหมือนกับเด็ก คนประเภทนี้จะรู้สึกวางใจเมื่อทำให้ผู้อื่นเห็นพ้องได้

ล้วงนิสัยที่แท้จริงของผู้อื่น จากคำพูดติดปาก ②

| ควรจัดการยังไงกับคนที่มีคำพูดติดปากแบบนี้! |

“ก่อนหน้านี้ลำบากมากเลย” คนที่เอะอะชอบเล่าความลำบากของตัวเอง โดยทั่วไปมักประเมินความสามารถของตัวเองสูงเกินไป ขณะพูดว่า “ลำบากมากเลยละ แต่ก็ผ่านมาได้” “รอดพ้นจากวิกฤตได้” จะรู้สึกเหมือนงานที่ทำนั้นยากเกินความเป็นจริง และตีค่าความสามารถของตัวเองสูง ถ้าได้แย้งไม่ดี ก็มีแต่ทำให้เขาไม่พอใจ ทางที่ดีควรปล่อยให้พูดไปเรื่อยๆ พร้อมพูดตอบเป็นพิธีก็พอ

คนที่ชอบเปิดประโยคด้วยคำว่า “เอาละ” มักเป็นคนเจ้าระเบียบและ **ไม่ยืดหยุ่น** คนประเภทนี้มีแนวโน้มว่าจะให้ความสำคัญกับลำดับอาวุโส กรณีที่ผู้อื่นอายุมากกว่า การใช้คำสุภาพหรือการแสดงความเคารพนับถือนับเป็นสิ่งสำคัญที่สุด

คนที่ชอบตอบกลับทันทีด้วยคำว่า “แต่” มักเป็นคนขี้ระแวง **อยากตำหนิการอะไรก็แล้วแต่ด้วยความระมัดระวัง** คนประเภทนี้ต้องใช้เวลาในการสนทนาสนม แต่ถ้าคุณดูแลใส่ใจ ขจัดความวิตกกังวลของเขาได้ เขาย่อมค่อยๆ เชื้อใจคุณอย่างแน่นอน

คนที่ชอบพูดว่า “จะว่าไป” เป็นคนประเภทที่ **ไม่ว่าเรื่องอะไร ถ้าไม่ได้พูดความเห็นของตัวเองไว้ก่อนจะรู้สึกไม่สบายใจ** คนประเภทนี้ต้องการยืนยันกรานความคิดของตัวเอง ย้ำคิดย้ำทำเกี่ยวกับเรื่องที่เคยเป็นปัญหา และอาจเป็นสาเหตุทำให้การประชุมหรือพูดคุยยืดเยื้อ ต้องคอยระวังอย่าไหลตามน้ำไปด้วย

รู้นิสัยที่แท้จริงของผู้อื่นจากคำพูดติดปาก

คนที่ชอบพูดว่า “ลำบากมากเลย”

ลำบากมากเลย
แต่ก็ผ่านพ้นมาได้



ถ้ามองในมุมจิตวิทยา...

ประเมินตัวเองสูง

คนที่ชอบบ่นว่า “ลำบากมากเลย” มักเป็นคนที่ประเมินความสามารถตัวเองสูงเกินไป ทางที่ดีไม่ควรโต้แย้ง แต่ให้รับฟังและตอบรับเป็นครั้งคราว

คนที่ชอบพูดว่า “เอาละ”

เอาละ
หัวข้อต่อไป



ถ้ามองในมุมจิตวิทยา...

คนเจ้าระเบียบและไม่ยืดหยุ่น

คำว่า “เอาละ” ค่อนข้างใช้ยากในประโยคพูด เกิดจากนิสัยที่ให้ความสำคัญกับความเป็นระเบียบ เพราะมีจุดที่ไม่ยืดหยุ่น จึงต้องระมัดระวังเวลาร่วมงาน

คนที่ชอบพูดว่า “แต่”

แต่ว่า
นั่นนะ~



ถ้ามองในมุมจิตวิทยา...

เป็นคนจู้ระแวง

เป็นคนจู้ระแวงที่ดำเนินการเรื่องต่างๆ ด้วยความระมัดระวัง ต้องใช้เวลาสร้างความสนิทสนม แต่ถ้าดูแลใส่ใจ ขจัดความวิตกกังวลของเขาได้ ก็จะไม่ค่อยๆ ได้รับความเชื่อใจ

คนที่ชอบพูดว่า “จะว่าไป”

จะว่าไป
นั่นมีความหมาย
ไหมครับ?



ถ้ามองในมุมจิตวิทยา...

อยากยืนยันกรณความคิดของตัวเอง

เป็นประเภทที่ถ้าไม่ได้พูดความเห็นของตัวเองไว้ก่อนจะรู้สึกไม่สบายใจ อาจทำให้การประชุมไม่คืบหน้า ต้องคอยระวังไม่ไหลไปตามน้ำ

STAGE

7

อ่านใจบุคคลที่พึงระวัง ผ่านคำพูดติดปาก 3 คำ

ระวังคนที่ชอบพูดว่า “รู้จักแค่นี้ละ”
“ก็บอกแล้วไง” “เหลือเชื่อเลยแฮะ”

คำว่า “รู้จักแค่นี้ละ” มักใช้เวลาเล่าความลับอะไรบางอย่าง ความจริงแล้ว คำคำนี้มีที่มาจาก **ความรู้สึกอยากใกล้ชิดหรือสนิทสนมกับผู้อื่นมากขึ้น** ในแง่จิตวิทยา เรียกสิ่งนี้ว่า **“การเปิดเผยตัวตนซึ่งกันและกัน”** ด้วยเหตุนี้คู่สนทนาเลยพลอยพูดว่า “อันที่จริงแล้ว...” และเล่าเรื่องส่วนตัวออกไป ทำให้ระยะห่างระหว่างสองฝ่ายลดลง

คำว่า “รู้จักแค่นี้ละ” เป็นการบอกข้อมูลของเจ้าตัว แต่ก็มีส่วนกระตุ้นให้ผู้อื่นเปิดเผยข้อมูลของตัวเองบ้างเป็นนัย มีบางคนใช้คำว่า “รู้จักแค่นี้ละ” เพื่อล้วงข้อมูลผู้อื่น จึงต้องระวังอย่าเผลอไปกับบรรยากาศจนพูดมากเกินไป

อีกพวกที่ต้องระวังคือคนที่ชอบพูดว่า “ก็บอกแล้วไง” **คนที่พูดแทรกด้วยคำว่า “ก็บอกแล้วไง” มักพยายามยัดเยียดคนอื่นให้สนใจความเห็นของตน** โดยพื้นฐานคนประเภทนี้มีนิสัยเอาแต่ใจและเห็นแก่ตัว จึงมีแนวโน้มที่จะเป็นตัวสร้างปัญหาแม้แต่ในเรื่องงาน ส่วนคนที่พูดว่า **“เหลือเชื่อเลยแฮะ” บ่อยๆ เป็นประเภทที่ชอบมองเรื่องผิดปกติให้เป็นเรื่องขบขัน** อาจสร้างความเครียดให้แก่คนที่จริงจังได้ จึงต้องระวังในการคบหา

ระมัดระวังคนที่ใช้คำพูดเหล่านี้

คนที่ชอบพูดว่า “รู้กันแค่นี้ละ”

ถ้ามองในมุมจิตวิทยา...

เรื่องนี้นะ
รู้กันแค่นี้ละ...



ต้องการการเปิดเผยตัวตนซึ่งกันและกัน

“การเปิดเผยตัวตนซึ่งกันและกัน” เป็นหลักจิตวิทยาที่ทำให้ผู้อื่นอยากเผยความลับด้วยการเล่าความลับของตนเองก่อน ที่มาที่ไปคือการแบ่งปันความลับร่วมกันเพื่อให้สนิทชิดเชื่อกันยิ่งขึ้น

แต่...

มีคนที่ใช้ “รู้กันแค่นี้ละ” เพื่อดึงข้อมูลจากผู้อื่น จึงควรระมัดระวังไม่เผลอไปกับบรรยากาศจนเล่าอะไรออกไปมากเกินไปจนควร

คนที่ชอบพูดว่า “ก็บอกแล้วไง”

ก็บอกแล้วไง
ว่าทำแบบนี้
ดีกว่า



ถ้ามองในมุมจิตวิทยา...

เอาแต่ใจและเห็นแก่ตัว

“ก็บอกแล้วไง” คำพูดที่คนอยากเป็นผู้นำในบทสนทนาชอบใช้ คนประเภทนี้มักมีนิสัยเอาแต่ใจและเห็นแก่ตัว ตีตัวออกห่างไว้ดีที่สุด

คนที่ชอบพูดว่า “เหลือเชื่อ”

น่าจะผ่านไปได้ดี
อย่างน่าเหลือเชื่อ
เลยละ



ถ้ามองในมุมจิตวิทยา...

สนุกสนานกับเรื่องที่ไม่คาดคิด

มักเป็นคนที่มีมองเรื่องไม่ปกติเป็นเรื่องน่าขบขัน ทำให้คนจริงจั่งรู้สึกเครียดได้ แต่ก็ปราศจากอคติและชอบสร้างสรรค์สิ่งใหม่ๆ จึงควรคบหาไว้

คนที่ทำพฤติกรรมแบบนี้ ก็จริงแล้วเป็นความเคียด?

คนที่ไม่ปฏิเสธความคิดเห็น = ไม่ได้แปลว่าเห็นด้วย

คนที่ไม่ปฏิเสธความคิดเห็นของผู้อื่นอย่างเด็ดขาดนั้นอาจดูอ่อนน้อม ถ่อมตน แต่แท้จริงแล้วเป็นคนประเภทที่ปรายยากที่สุด ไม่ว่าความเห็นแบบไหน คนประเภทนี้จะรับฟังผ่านๆ และตอบว่า “แบบนี้ี่เอง” “นั่นสินะ” ไปก่อน หลังจากนั้นจึงค่อยแสดงความคิดเห็นของตนออกมารวดเดียว แล้วพยายามเบนให้เป็นไปตามนั้น เนื่องจากเป็นคนที่มีความอดทนและรับฟังความเห็นที่หลุดประเด็นได้ พอดัดสินใจครั้งหนึ่งแล้ว จึงมีความหัวรั้น ยืนกรานความคิดของตัวเองจนถึงที่สุด หากมีความเห็นไม่ตรงกับคนประเภทนี้ ควรระลึกไว้ว่าการจะเปลี่ยนใจเขานั้นไม่ง่ายเลย

ขณะประกอบกิจกรรมทางธุรกิจ บางครั้งเราต้องจับมือกับคู่ต่อรองทางการค้า เวลาแบบนี้ **คนที่ไม่กระตือรือร้นจะจับมือ เป็นหลักฐานแสดงว่าเขาผู้นั้นไม่ต้องการเกี่ยวพันลึกซึ้งกับผู้อื่นเป็นการส่วนตัว** พวกเขาแม้รักษาระยะห่างกับผู้อื่นอย่างตายตัว หากเรารักษาระยะห่างเหมาะสมยอมคบค้าสมาคมได้อย่างปลอดภัย

สำหรับระยะห่าง การเรียกชื่อเป็นก้าวแรกในการเสริมสร้างความไว้วางใจกันและกันอย่างลึกซึ้ง แต่บางคนไม่ว่าจะพบปะกันด้วยเรื่องงานบ่อยแค่ไหน ก็ยังไม่พยายามเติมคำว่า ซัง³ หลังชื่อบริษัท หรือใช้คำว่า “ขอโทษนะครับ” เพื่อหลีกเลี่ยงการเรียกชื่อจนตลอดรอดฝั่ง **คนแบบนี้ค่อนข้างขาดความเคารพในตัวผู้อื่น นำเสียดายที่ต้องบอกว่าเป็นคนประเภทที่สนิทด้วยยากทีเดียว**

³ ซัง แปลว่า คุณ

พฤติกรรมทำให้รู้อุปนิสัยของผู้อื่น

■ คนที่เห็นด้วยกับสิ่งที่ผู้อื่นพูดเสมอ...



**ถูกต้องตัวจริง แต่แท้จริงแล้ว
เป็นคู่ต่อสู้ที่ลึบยากที่สุด!**

เป็นประเภทที่รับฟังความเห็นผู้อื่นและ
ตัดสินใจด้วยความสุขุม พอตัดสินใจไปแล้ว
จะมีความหัวรั้นยืนยันกรานความคิดของ
ตัวเองจนถึงที่สุด

■ คนที่ไม่กระตือรือร้นในการจับมือกับผู้อื่น...



ไม่ได้อยากเกี่ยวพันลึกซึ้งกับผู้อื่น

เป็นประเภทที่ปฏิเสธสัมพันธ์กับผู้คน
โดยรักษาระยะห่างแบบตายตัว และ
ยังขี้อาย ต้องคบหาด้วยการเว้นระยะ
ห่างพอสมควรถึงจะปลอดภัย

■ คนที่พูดว่า “ขอโทษนะครับ” แทนการเรียกชื่อ...



ไม่ค่อยเคารพในตัวผู้อื่น

คนที่เรียกผู้อื่นด้วยคำว่า “ขอโทษ
นะครับ” หรือเรียกด้วยชื่อบริษัท เป็น
คนที่ขาดความเคารพในตัวผู้อื่น นับว่า
สนิทด้วยยาก

เบื้องหลังพฤติกรรมนี้ แท้จริงแล้วมีจิตวิทยาแบบนี้ซ่อนอยู่!

การแสดงออกสื่อถึงความต้องการ หนีจากความจริงที่กำลังเผชิญ

อีกหนึ่งวันจะสอบใหญ่แล้วแท้ๆ กลับยังอ่านหนังสือไม่ถึงไหน คนปกติคงทำทุกวิถีทางแบบไม่ย่อท้อเพื่ออัดเนื้อหาเข้าไปเพียงชั่วข้ามคืน แต่ทำไมถึงยังมีบางคนลุกขึ้นมาละเมียดละไมจัดห้องเก็บโต๊ะได้กันนะ

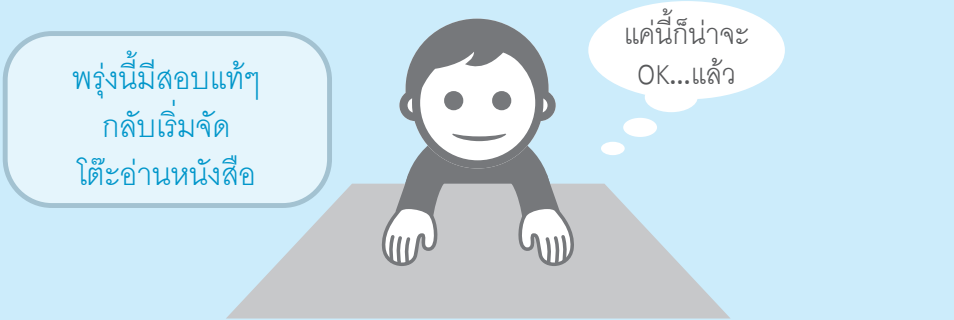
คุณอาจคิดว่าไม่เห็นจำเป็นต้องทำตอนนี้เลยนี่ แต่แท้จริงแล้วพฤติกรรมนี้ในทางจิตวิทยาเรียกว่า **“Self Handicapping”⁴** เป็นการ**สร้างข้อแก้ตัวให้แก่ตัวเอง แสดงออกถึงความกังวลหรือความกลัวที่มีต่อการสอบ** เพื่อเตรียมปัจจัยให้ตัวเองยอมรับกับความเจ็บปวดหรือข้อเท็จจริงที่ผลออกมาไม่ดี เพื่อไม่ให้ตกอยู่ในสภาวะนี้ คุณต้องใส่ความพยายามในทุกวัน หากเตรียมความพร้อมดีแล้ว ความกังวลจะคลาย และเผชิญหน้ากับการสอบด้วยความรู้สึกสงบได้

ขณะที่คุณหลอกตัวเอง หลบเลี่ยงเสียงในจิตใจ เวลาพยายามทำอะไรก็ตามจะตั้งใจสร้างอุปสรรคขึ้นมาโดยไม่รู้ตัวและแสดงท่าทีแปลกไปโดยปริยาย ทางจิตวิทยาเรียกอาการนี้ว่า **“พฤติกรรมรวน”** ดังนั้นคนที่ทำผิดซ้ำหลายครั้ง จึงมีโอกาสสูงที่กำลังตกอยู่ในสภาวะนี้... คนประเภทนี้ต้องระวังเป็นพิเศษ หากรู้ตัวว่าเข้าข่าย จำเป็นต้องลองสำรวจภายในจิตใจของตัวเองดูอีกครั้ง

⁴ Self-Handicapping = การสร้างข้อแก้ตัวให้แก่ตัวเอง เป็นการเปิดช่องให้เราโทษอย่างอื่นนอกจากตัวเองเมื่อผลลัพธ์ออกมาไม่ดี เช่น มัวแต่จัดโต๊ะเลยสอบตก เป็นต้น

Self-Handicapping กับ พฤติกรรม

- มีเรื่องต้องทำอยู่แล้วแต่ไปทำอย่างอื่น ทางจิตวิทยาคืออะไรกันนะ _____



ถ้ามองในมุมจิตวิทยา...

การสร้างข้อแก้ตัวให้แก่ตัวเอง

สื่อถึงความกลัวและไม่มั่นใจต่อการสอบที่กำลังจะมาถึง เป็นการเตรียมบัจจัยในการยอมรับตัวเอง เพื่อให้ไม่เจ็บปวดหรือท้อแท้เวลาผลลัพธ์ออกมาไม่ดี

- เผลอทำผิดซ้ำแล้วซ้ำเล่า ทางจิตวิทยาคืออะไรกันนะ _____



ถ้ามองในมุมจิตวิทยา...

พฤติกรรม

การพูดผิดหรือฟังผิด สื่อถึงความต้องการอันแท้จริงที่เจ้าตัวไม่รู้ตัว คนที่ทำผิดบ่อยๆ เช่นนี้ กำลังถูกกดดันและสับสนในจิตใจ ทั้งยังมีโอกาสตกอยู่ในสภาวะหลีกเลี่ยงในใจตัวเอง หลอกตัวเองอีกด้วย

STAGE

10

ระดับความผ่อนคลาย

และความเครียด รู้ได้จากอาการปฏิกิริยา

พฤติกรรมที่ทำโดยไม่รู้ตัว

แท้จริงแล้วเป็นวิธีคลายความเครียด

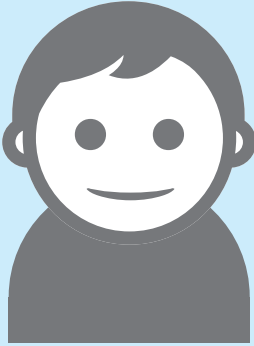
ได้ไปเสร็จหรือกระดาษโน้ตมา ซอบซย่าเป็นก้อนกลมแล้วทิ้ง มองเผินๆ อาจเป็นพฤติกรรมที่ทำโดยไม่รู้ตัวแต่ความจริงแล้วคนที่ทำแบบนี้กำลังอยู่ในสภาวะเครียด ทางจิตวิทยา **มองว่าการขยำให้กลมนั้น เป็นการพยายามระบายความเครียดแบบไม่รู้ตัว**

คนที่ไขว่หาสลับกันไปมาหลายครั้งขณะนั่งเก้าอี้ มีโอกาสเครียดสูง การสลับขาไขว่ห้างบ่อยๆ บ่งบอกว่ากำลังกระตุ้นจิตใจให้สดชื่นแจ่มใส แปลได้ว่าพยายามทำให้ตัวเองผ่อนคลาย เพราะในใจรู้สึกเครียดจนต้องสลัดออกไปให้ได้ หากเพื่อนหรือใครแสดงพฤติกรรมเช่นนี้ ลองถามดูอ้อมๆ ทำจะดี

ส่วนการจับหรือบนที่เขี่ยเพื่อดับไฟหลังสูบเสร็จ หรือคุยโทรศัพท์นานๆ ทั้งที่หมดธุระแล้ว ก็เป็นพฤติกรรมเพื่อคลายความเครียดโดยไม่รู้ตัว หากคุณกำลังทำสิ่งเหล่านั้นอยู่ ลองทบทวนใจตัวเองและหาสาเหตุความเครียดดูอีกสักครั้ง

ระดับความผ่อนคลายและความเครียด รู้ได้จากอากัปกิริยา

กำลังผ่อนคลาย



▼ การแสดงออกส่วนมาก ▼

ปล่อยมือถึงข้างลำตัว
หรือเอามือโพล่หลัง

เอียงคอ

อ้าขา

นั่งเต็มเก้าอี้

กำลังเครียด



▼ การแสดงออกส่วนมาก ▼

ขยับกระดากที่ไม่จำเป็น
กึ่งเป็นก้อนกลม

นั่งไขว่ห้างสลับไปมา

ขยับหรือลงบนที่ขยับหรือเพื่อดับไฟ

คุยโทรศัพท์นานโดยไม่จำเป็น



พฤติกรรมเหล่านี้
เป็นการระบายความเครียดโดยไม่รู้ตัว!

เมื่อเขาส่งสัญญาณว่าชอบ อย่าได้ปล่อยให้หลุดลอยไป

สัญญาณความชอบจากท่าทางที่เหมือนกัน

เมื่ออยู่กับเพศตรงข้ามที่ถูกใจสองต่อสอง มีวิธีตรวจสอบว่าเขา
มีใจให้เราหรือไม่ด้วย “การสะท้อน”

ทางจิตวิทยาเรียกว่า “การคล้อยตาม” ฝ่ายหนึ่งหัวเราะ เขาก็หัวเราะตาม
พอดื่มน้ำ เขาก็ดื่มน้ำตาม พอฟังพนักเก้าอี้ เขาก็ฟังตาม พฤติกรรมเหล่านี้
บ่งบอกถึงการทำตามผู้อื่นโดยไม่รู้ตัว

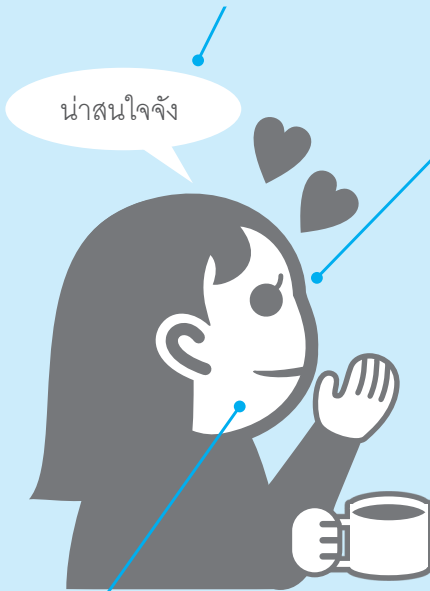
“การสะท้อน” เป็นปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นจากความรู้สึกตื่นตัว
เมื่อฝ่ายหนึ่งมีอารมณ์ร่วมกับหัวข้อสนทนา หากเขาแสดงท่าทางเหมือนกับคุณขณะ
พูดคุยกันตามลำพัง นั่นเป็นหลักฐานบ่งบอกว่าเขากำลังเพลิดเพลินกับการสนทนา
จากใจจริง ไม่น่าเขาอาจจะกำลังชอบพอก่อนอยู่

ดวงตาก็ใช้ตรวจสอบสัญญาณความชอบของเขาได้ ปกติแล้ว
ม่านตาคนเราจะขยายใหญ่ขึ้นเวลามองสิ่งที่ชอบหรือสนใจ **สบตาเขาให้ดี**
ขณะสนทนา หากม่านตาเขาขยายใหญ่ขึ้นอาจเป็นสัญญาณว่ากำลังสนใจ
ในตัวคุณ ถ้าเห็นคุณยิ้มแล้วเขายิ้มตอบ แปลว่าเขาชอบคุณมากทีเดียว
ลองชวนไปเดทหรือรู้จักจับคู่ก็ไม่เสียหาย

การสะท้อนคือสัญญาณแห่งการชอบพอกจากเขา

▼ Check ▼

ตอบกลับคำพูดของเรา
เช่น “น่าสนใจนะ” “น่าสนใจจัง”
“สนุกนะ” “สนุกนอะ”



▼ Check ▼

พอสั่งยิ้มให้
เขาก็ยิ้มตอบกลับมา

▼ Check ▼

สบตาขณะคุยกัน



▼ Check ▼

ทำท่าทางเหมือนกับคุณ
เช่น พอยื่นมือไปหยิบแก้วน้ำ
ก็ทำตาม พอเตะผม ก็เตะตาม

การที่ผู้อื่นทำตามคุณโดยไม่รู้ตัวเรียกว่าการสะท้อน เกิดขึ้นเวลาที่
เขารู้สึกตื่นตัว มีอารมณ์ร่วมกับการสนทนา

พฤติกรรมทั่วไปแสดงให้เห็นถึงนิสัยส่วนตัว

การตรงต่อเวลา เป็นหนึ่งในพื้นฐานของคนวัยทำงาน แต่เพราะกลัวสายเกินเหตุหรืออย่างไร บางคนถึงได้มาเร็วกว่าเวลานัดเกิน 15 นาที

มองเผินๆ อาจดูเหมือนรอบคอบ ชอบทำตัวสบายๆ ไม่เร่งรีบ แต่แท้จริงแล้วกลับกัน ส่วนใหญ่คนเหล่านั้นเป็นประเภทบริหารเวลาไม่เก่ง และไม่มีระเบียบวินัย เพราะรู้ว่าบริหารเวลาไม่เก่ง พอถึงยามที่ “ห้ามสายเด็ดขาด” จึงมาเร็วแบบสุดโต่งไปโดยปริยาย

แม้จะประเมินได้ว่าเป็นพฤติกรรมที่พยายามรักษาเวลาเพื่อหลีกเลี่ยงข้อเสียของตัวเอง แต่การบริหารเวลาให้มาตรงตามเวลานัดแบบพอดีไม่ได้ก็แปลว่าโดยพื้นฐานแล้วเป็นคนวางแผนไม่เก่งนั่นเอง ไม่ใช่แค่เรื่องนัดหมายเท่านั้น ควรพึงระวังคนเหล่านี้ในการทำงานด้วย

คนที่พกเศษเหรียญใส่กระเป๋าสี้อหรือกระเป๋ากางเกงไปไหนมาไหน แสดงถึงการไม่ให้ความสำคัญกับเศษเหรียญ คนประเภทนี้ไม่ชอบพยายามให้ถึงจุดหมาย มีแนวโน้มว่าจะรอโอกาสพลิกสถานการณ์ ส่วนคนที่ให้เศษเหรียญยัน 1 เยน⁵เวลาจ่ายเงิน เป็นคนขี้มั่งวุด ใส่ใจรายละเอียด ส่วนมากมักพิถีพิถันไม่ยอมรามือจนถึงที่สุด คนเหล่านี้เป็นประเภทที่ฝากฝังการงานได้อย่างสบายใจ

⁵ 1 เยน เท่ากับ 0.25 บาท

อ่านนิสัยส่วนตัวของผู้อื่นจากพฤติกรรมทั่วไป

■ คนที่มาก่อนเวลานัดเกิน 15 นาที...

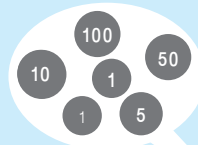
เป็นคนบริหารเวลาไม่เก่ง
และไม่มีระเบียบวินัย



ไม่เพียงแต่มาช้ากว่าเวลานัดเท่านั้น การมาก่อนเวลานัดเร็วเกินไปก็ถือว่าบริหารเวลาไม่เก่ง ดูเหมือนรอบคอบแต่ความจริงแล้วส่วนมากบริหารเวลาไม่เป็นจึงต้องระวัง

■ คนที่พกเศษเหรียญติดกระเป๋า...

ไม่ชอบพยายามให้ถึงจุดหมาย
ชอบรอโอกาสพลิกสถานการณ์

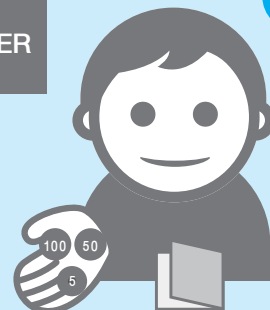


มักไม่เห็นความสำคัญของการพยายามต่อเนื่องเพื่อประสบความสำเร็จ แม้ประสบความสำเร็จก็มีแนวโน้มว่าจะไม่จริงจังยั่งยืน

■ คนที่ชอบใช้เศษเหรียญจ่ายเงิน...

เป็นคนขี้มั่งวอด
ใส่ใจรายละเอียดเล็กๆ น้อยๆ

CASHER



มีนิสัยเจ้าระเบียบและขี้มั่งวอด ชอบจัดกระเป๋าสตางค์ให้เรียบร้อยอยู่เสมอ ส่วนมากมักทำงานออกมาดี ไม่มีตกหล่นและใส่ใจจนจบกระบวนการ

เรื่องเล็กแต่ไม่ลับ **ไม่ยาก** อย่างที่คิด

มีหนังสือชุดนี้ เหมือนมี **หมอประจำบ้าน**



ซีรีส์สนุกจนตาสว่าง



www.booktime.co.th



SukkhapabjaiPUB @booktime



คลิกสั่งซื้อได้ที่นี้



@booktime



ซีรีส์สนุกจนตาสว่าง

เทคนิคลับต้องห้าม

จิตวิทยารู้ใจคน

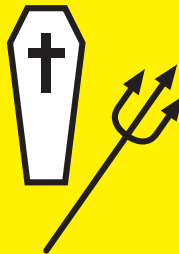
มองทะลุเจตนา
และธาตุแท้
ด้วยการสังเกต
การกระทำ & คำพูด



เคล็ดลับขียนเหนือคนอื่น
เพื่อความสำเร็จทางธุรกิจ



รวมเทคนิคจิตวิทยาสายดาร์ก
โจมตีจุดอ่อนศัตรู & ชักใยตามต้องการ



สุภาพ

BA0008



290.-

www.booktime.co.th



นางสาวณัฏฐา



@booktime