

อ่านใจคนได้ ในเสี้ยววินาที

All-Time Bestseller

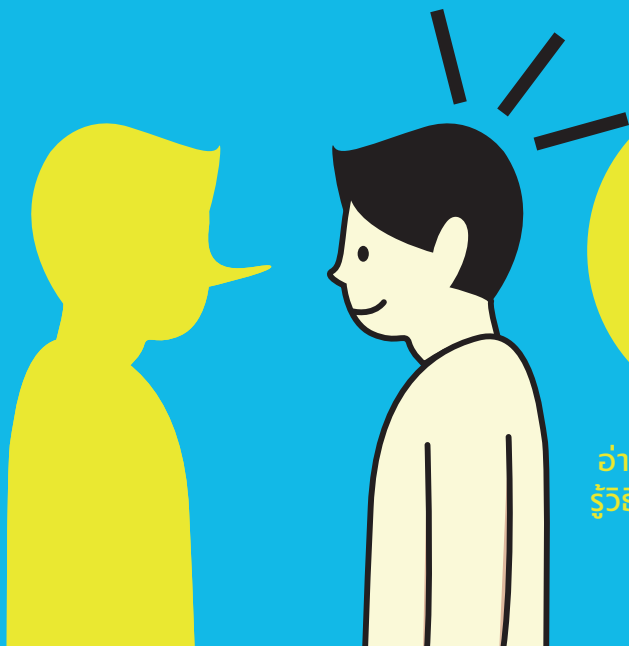
จากนักเขียนแนวจิตวิทยา

อันดับ 1 ของญี่ปุ่น

โยชิฮิโตะ ไนโต เขียน

อาคิรา รัตนภิรัต แปล

一瞬で相手の心を読み、
自在に誘導する方法



สุดยอดเทคนิค
สแกนนิสัย
จากท่าทาง
ใบหน้า
และบุคลิก

อ่านใจออก มองเห็นนิสัย
รู้วิธีสร้างความสัมพันธ์ที่ดี
ในพริบตา

อ่านใจคนได้ในสี่วินาที

ก า ร อ่ า น คื อ ร ำ ก ฏ ำ น ที่ ล ำ ค ัญ

อ่านใจคนได้ ในเสี้ยววินาที

โยชิฮิโตะ ไบโต

เจียน

อาคิรา รัตนาภิรัต

แปล

อ่านใจคนได้ในเสี้ยววินาที

จัดพิมพ์โดย

AMARIN
HOW ▶ TO

ในเครือบริษัทอมรินทร์พริ้นติ้ง แอนด์ พับลิชชิ่ง จำกัด (มหาชน)
378 ถนนชัยพฤกษ์ (บรมราชชนนี) เขตตลิ่งชัน กรุงเทพฯ 10170
โทรศัพท์ 0-2422-9999 ต่อ 4964, 4969 E-mail: info@amarin.co.th

Isshun de Aite no Kokoro wo Yomi, Jizai ni Yuudou suru Houhou

Copyright © 2013 by Yoshihito Naitou

Thai translation rights arranged with Nippon Jitsugyo Publishing Co., Ltd.
Through Japan UNI Agency, Inc., Tokyo and Arika Interrights Agency, Bangkok

สื่อดิจิทัลนี้ให้บริการดาวน์โหลดสำหรับผู้รับบริการตามเงื่อนไขที่กำหนดเท่านั้น
การทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่ ไม่มีวิธีใดที่นอกเหนือจากเงื่อนไขที่กำหนด
ถือเป็นความผิดอาญาตาม พรบ.ลิขสิทธิ์ และ พรบ.ว่าด้วยการกระทำความผิดเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์

เลขมาตรฐานสากลประจำหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ 978-616-18-5473-7

เจ้าของ ผู้พิมพ์ผู้โฆษณา บริษัทอมรินทร์พริ้นติ้ง แอนด์ พับลิชชิ่ง จำกัด (มหาชน)
กรรมการผู้อำนวยการใหญ่ ระริน อุทกะพันธุ์ ปัญจรุ่งโรจน์ • กรรมการผู้จัดการ อุษณีย์ วีระกพันธุ์
ที่ปรึกษาสายงานสำนักพิมพ์ในเครือ อดิเรก จิระอร • บรรณาธิการอำนวยการ สิริกานต์ ผลงาม

บรรณาธิการ ผาณิต ธารสุข

ศิลปกรรม กุศล คงสวัสดิ์ • คอมพิวเตอร์ ทองเพียร วรรณทอง
ผู้ตรวจทานต้นฉบับ รติพร ทิพย์วัฒน์ • พิสูจน์อักษร ส่องนา เกิดสุคนธ์

สารบัญ

คำนำสำนักพิมพ์

(10)

บทนำ

1

บทที่ 1 อ่านใจคนจากบุคลิกท่าทางและนิสัย

5

- อย่ามองข้ามสัญญาณที่อาจ “หายไปในช่วงพริบตา” 6
- สังเกตสิ่งนี้บนใบหน้า แล้วจะมองเห็นรอยยิ้มเสแสร้ง 9
- เขาชอบหรือเกลียดเรา ดูได้ทันทีจาก “ทิศทางของร่างกาย” 12
- วิธีง่ายๆ ดูว่าอีกฝ่ายอยากกลับบ้านหรือยัง 15
- สอบสัมภาษณ์ผ่านหรือไม่ ขึ้นอยู่กับ “วิธีการเดิน” นั้นหรือ 18
- นิสัยของคนเราสะท้อนออกมาทางเครื่องแต่งกาย 21
- คนที่ชอบเสื้อผ้าสีดำมีนิสัยแบบไหนกัน 24
- อีเมลมักเต็มไปด้วยคำโกหก 27
- เข้าถึงความรู้สึกของลูกค้าได้จากปริมาณอาหารและเครื่องดื่ม 30
- การเกาใบหน้าหรือแขนบ่อยๆ มีความหมายว่าอย่างไร 33

Tip คนที่ควบคุมความรู้สึกอีกฝ่ายคือตัวคุณเอง 35

บทที่ 2 เทคนิคทางจิตวิทยาในการอ่านใจฝ่ายตรงข้าม

“อย่างแนบเนียน”	39
• ทำไมภรรยาถึงจับได้ว่าสามีนอกใจ	40
• วิธีแก้แค้นถึงเรื่องที่ถูกบังอยู่อย่างได้ผล	43
• เทคนิคการถามคำถามเพื่อดึงสิ่งที่อยู่ในใจออกมาอย่างแนบเนียน	46
• เข้าใจความรู้สึกอีกฝ่ายอย่างแนบเนียนด้วย “อีเมลเปล่า”	49
• คนที่เจ็บใจกับความผิดพลาดและคนที่ไม่รู้สึกละอาย	52
• “สีหน้าที่ดูเจ็บปวด” ไม่ได้บ่งบอกความเจ็บปวดเสมอไป	55
• สาเหตุที่เราอ่านจิตใจของผู้ชายออกได้ยาก	58
• อ่านใจคนตอนนั่งหรือยืน แบบไหนง่ายกว่ากัน	61
• มองไปทางขวาแสดงว่าเป็น “คนมูทะลุ” ขึ้นหรือ	64
• มองไปทางซ้ายแสดงว่าเป็น “คนยอมแพ้ง่ายๆ” หรือ	64
• “การขยับมือ” เป็นคำบอกใบ้ว่าโกหกอยู่	67
• การหยุดเคลื่อนไหวร่างกายแปลว่าอะไร	70
• เวลาที่เหมาะสมที่สุดในการถามความในใจ	73
• เหล้าคือสิ่งที่ทำให้คนพลั้งปากพูดได้อย่างดีเยี่ยม	76
• หลักฐานเชิงวิทยาศาสตร์กับสมมติฐานที่ว่า	79
“คนชอบของหวานเป็นคนมีอัธยาศัยดี”	79

บทที่ 3 เรียนรู้การสร้างนิสัยที่ทำให้คนอื่นประทับใจ 83

- ถ้าอยากมีภาพลักษณ์ที่น่าประทับใจ
ต้องรู้จักเพิ่ม “ความใส่ใจเล็กๆ น้อยๆ” 84
- จะพูดให้เก่งต้องใช้มือให้เป็นด้วย 88
- อยากดูภูมิฐาน ต้องรู้จักทำอะไรซ้ำๆ 91
- สิ่งสำคัญในการสร้างความน่าเชื่อถือ 94
- การ “ลุกขึ้นยืน” คือการแสดงความสามารถที่มีประสิทธิภาพ 97
- คนส่วนมากมักเผลอทำอากัปกิริยาที่ทำให้คนอื่นไม่พอใจ 100
- หากจะข่มขวัญผู้อื่นในเชิงจิตวิทยา ต้องทำแบบนี้! 103

Tip คนที่สร้างมนุษยสัมพันธ์กับผู้อื่นได้อย่างดีเยี่ยม
คือคนที่รู้จักคิดถึงความรู้สึกของผู้อื่น 106

บทที่ 4 อ่านใจคนจากจุดเด่นบน “ใบหน้า” 109

- อ่านความรู้สึกอีกฝ่ายด้วยการมอง “ตา” 110
- คนที่ชอบกลอกตาไปมามีนิสัยแบบนี้ 113
- คำกล่าวที่ว่า “คนหน้าผากกว้างเป็นคนฉลาด” เป็นเรื่องโกหก 116
- “คนตาโต” มักพูดโกหกหรือ 119
- ความสัมพันธ์เชิงจิตวิทยาระหว่างจี้วรอยบนใบหน้า
กับการแสดงสีหน้า 122
- เวลาไหนที่เราจะ “กะพริบตาบ่อย” ละ 125
- คนหัวล้านตั้งแต่ยังหนุ่มสาวมักประสบความสำเร็จหรือ 128
- จุดเด่นของคนขี้หงุดหงิด 131
- เหตุผลอันลึกซึ้งที่ควรเลือกจ้างคนหน้าตาดี 134

Tip หากอยากรู้ความรู้สึกและความในใจอีกฝ่าย
ให้ตั้งใจมอง “ใบหน้า” อีกฝ่ายให้ดี 137

บทที่ 5 อ่านนิสัยของฝ่ายตรงข้ามจากการกระทำที่ไม่ตั้งใจ 141

• อย่างมอบหมายงานใหญ่ๆ ให้คนที่ชอบกัดปากกาหรือบุหรี่	142
• คนที่พูดว่า “ฉันเกลียดคนอ้วน” มีนิสัยอย่างไร	145
• “คนชอบตื่นเช้า” แท้จริงแล้วเป็นคนเร่งรีบหรือ	148
• มองฝ่ายตรงข้ามได้อย่างทะลุปรุโปร่งจากการฟังเรื่องในอดีต	151
• คนที่ “มีพลังในการทำงาน” มักตอบอีเมลรวดเร็ว	154
• คนที่เขียนอีเมลส่วนตัวเหมือนอีเมลธุรกิจเป็นคนแบบไหนกันนะ	157
• “ความลึกซึ้งในความสัมพันธ์”	
ดูได้จากความถี่ในการส่งและความยาวของอีเมล	160
• คนที่ทุ่มเทให้งานอดิเรกจะมีความกระตือรือร้นในการทำงานนั้นหรือ	163
• คนที่มีประสาทสัมผัสไวต่อเสียงรบกวนหรือเสียงต่างๆ เป็นคนอย่างไร	166
• บริษัทที่มีระบบผู้นำเดี่ยวจะมีผลประกอบการดีกว่า?	169
• คนที่ติดนิสัยจับสิ่งของตลอดเป็นคนแบบนี้	172
• เทคนิคทางจิตวิทยาในการหยุดการกระทำที่เราไม่ชอบ	175
Tip ฝึกบ่อยๆ ไร้ไม่เสียหาย	178

บทส่งท้าย 180

ประวัตินักเขียน 183

คำนำสำนักพิมพ์



“90 เปอร์เซ็นต์ของความรู้สึกในจิตใจคนเรานั้นแสดงออกมาทางบุคลิก
ท่าทางและนิสัยโดยไม่รู้ตัว”

โยชิฮิโตะ ไนโต นักจิตวิทยาและผู้เขียนหนังสือเล่มนี้ บอกกับเราอย่างนั้น
นั่นแสดงว่านอกจากคำพูดแล้ว เรายังสื่อสารกันผ่านทางบุคลิกท่าทางด้วย
ดังนั้น ถ้าไม่ยากพลาดสารสำคัญที่ส่งออกมาอย่างไม่รู้ตัวของคุณสนทนา
เราต้องฝึกอ่านท่าทางและบุคลิกให้เชี่ยวชาญ เพราะถ้าเรารู้ว่าแท้จริงแล้ว
เขามีนิสัยอย่างไรและคิดอะไร เราจะรับมือและสร้างความสัมพันธ์กับเขาได้
อย่างแนบเนียน

โยชิฮิโตะ ไนโต ไม่เพียงบอกวิธีอ่านใจฝ่ายตรงข้ามอย่างแนบเนียนเท่านั้น
แต่ยังสอนวิธีอ่านใจคนจากจุดเด่นบนใบหน้าและวิธีทำให้คนอื่นประทับใจด้วย
เช่น ขณะคุยกับคู่สนทนา ถ้าผู้ฟังเอนตัวไปด้านหลัง นั่นถือเป็นสัญญาณว่า
เขากำลังเบื่อหรือไม่พอใจเรา เพราะตามหลักจิตวิทยาแล้ว เวลาอยู่ต่อหน้า
คนที่ชอบ เราจะเกิดความรู้สึกว่า “อยากเข้าไปอยู่ใกล้เขาให้มากกว่านี้” ร่างกาย
จึง “เอนตัวไปข้างหน้า” เองโดยธรรมชาติ ในทางกลับกัน หากเราอยู่ต่อหน้า
คนที่เกลียด จิตใต้สำนึกจะบอกว่า “ฉันอยากอยู่ให้ห่างจากคนนี้เท่าที่จะ
ทำได้” ร่างกายจึงเอนออกห่างหรือ “เอนไปด้านหลัง”

หากอยากเพิ่มความน่าเชื่อถือให้ตัวเอง โยชิฮิโตะ ไนโต แนะนำให้ยืดออก และจัดทำทางขณะพูดให้ส่งผ่านเสียง เพราะมีผลวิจัยยืนยันชัดเจนว่าการยืดออก ช่วยเรียกความมั่นใจให้เราได้ ที่สำคัญคือ ทำให้ดูน่าเชื่อถือในสายตาคนฟัง

นอกจากเทคนิคสองข้อข้างต้น ยังมีอีกหลายเทคนิคที่จะทำให้คุณอ่านใจ และสร้างความสัมพันธ์กับคนได้อย่างแนบเนียน เพราะหากเราอ่านใจคนได้ นั่นหมายความว่าเราอ่านจิตใจคนคนนั้นได้ถึง 90 เปอร์เซ็นต์ โดยไม่ต้องเสียเวลานั่งเดาอีกเลย

AMARIN
HOW ▶ TO

เมษายน 2561

ບຸກຄົນ



ผู้อ่านทุกท่านเคยคิดบ้างไหมครับว่า “ถ้าคนเรามีบาร์โค้ดบนใบหน้า ให้สแกนได้ว่าใครคิดอะไรอยู่ก็คงจะดี”

หากคุณอยากมองให้ทะลุปรุโปร่งถึงความคิด ความรู้สึก และจิตใจของผู้อื่น แล้วละก็ ผมอยากให้คุณได้อ่านหนังสือเล่มนี้ แค่อ่านหนังสือเล่มนี้เพียงครั้งเดียวไม่ว่าใครก็มองทะลุเข้าไปในจิตใจของผู้อื่นได้

90 เปอร์เซนต์ของความรู้สึกในจิตใจคนเรานั้นแสดงออกมาทางบุคลิกท่าทาง และนิสัยโดยไม่รู้ตัว

ดังนั้นหากสังเกตบุคลิกท่าทางของผู้อื่นให้ดี เราก็รู้อะไรที่อยู่ในใจเขาได้

หรืออาจพูดอีกอย่างหนึ่งว่า บุคลิกท่าทางและนิสัย ก็คือ “บาร์โค้ด” ของแต่ละคนนั่นเอง

หากเรารู้เทคนิคสังเกตบาร์โค้ดนี้อย่างถูกต้อง การจะอ่านใจคนก็เป็นเรื่องง่ายนิดเดียว

นอกจากนี้เมื่ออ่านใจผู้อื่นได้แล้ว เรายังได้ “ของแถม” เพิ่มมา นั่นก็คือเราสามารถปฏิบัติต่อคนคนนั้นได้อย่างเหมาะสมอีกด้วย

ยกตัวอย่างเช่นพนักงานต้อนรับในโรงแรม หากเห็นลูกค้าที่มาเข้าพัก เหลียวซ้ายแลขวาวอยู่ในล็อบบี้ เขาจะไม่เข้าไปถามว่า “มองหาอะไรอยู่หรือครับ” ส่วนใหญ่คนที่เหลียวซ้ายแลขวาแบบนี้มักมองหาห้องน้ำ แต่หากเราเข้าไปถามว่า

มองหาอะไรอยู่ อาจเป็นเรื่องยากสำหรับลูกค้าที่จะตอบว่า “ฉันมองหาห้องน้ำ อยู่ค่ะ”

ดังนั้นหากเป็นพนักงานที่มีประสบการณ์ เขาจะถามว่า “มองหาห้องน้ำอยู่ หรือเปล่าครับ” ลูกค้าก็แค่ตอบสั้นๆ ว่า “ใช่ค่ะ” **สรุปก็คือ สำหรับพนักงานต้อนรับในโรงแรม ทำทาง“เหลียวซ้ายแลขวา”ของลูกค้านั้น ไม่ได้มีความหมายแค่ว่าเขา“กำลังมองหาห้องน้ำ” แต่ยังบอกด้วยว่าพนักงานควรให้ความช่วยเหลือลูกค้าอย่างไร**

หนังสือเล่มนี้แนะนำเทคนิคการ“อ่านใจคน”โดยดูจากบุคลิกท่าทางและนิสัย อีกทั้งไม่ใช่แค่สอน“การสังเกต”แล้วจบแค่นั้น แต่ยังบอกรวมไปถึงวิธีปฏิบัติตนหลังจากนั้น เพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อผู้อื่นอีกด้วย

เมื่อเราอ่านใจคนอื่นได้ ไม่เพียงจะลดคำขูขบขันนินทาว่า “นายคนนี้ไม่รู้เลยว่าคนอื่นเขารู้สึกยังไงอยู่” แต่คนยังชมว่า “แหม เธอนี้รู้ใจจัง” หรือ“คุณใจดีจังเลย”อีกด้วย

การอ่านใจผู้อื่นได้มีแต่จะส่งผลดี ไม่มีผลเสียอะไรต่อตัวเราเลย

เอาละ ผมขอให้ทุกท่านอยู่ด้วยกันจนจบเล่มนะคะ

บทที่ 1



อ่านใจคน
จากบุคลิกท่าทางและนิสัย

อย่ามองข้ามสัญญาณที่อาจ “หายไปในช่วงพริบตา”

บุคลิกท่าทางที่บ่งบอกความคิดคนเรา มีทั้งแบบที่แสดงให้เห็นต่อเรื่องในช่วงเวลาหนึ่ง และแบบที่อาจหายไปในช่วงพริบตา ท่าทางที่แสดงให้เห็นต่อเรื่องมองเห็นได้ง่าย แต่ท่าทางที่หายไปในช่วงพริบตา ถ้าเราไม่สังเกตให้ดี อาจมองข้ามผ่านไปได้ จึงต้องระวังให้มาก

คนที่จับตามองคู่สนทนาตลอดเวลาจะสังเกตบุคลิกท่าทางเพียงช่วงพริบตาได้ แต่คนที่ไม่ค่อยมองคู่สนทนา มักไม่ทันเห็นท่าทางเหล่านั้น ทำให้ไม่สามารถเข้าใจความคิดและความรู้สึกที่แท้จริงของอีกฝ่ายได้

นักจิตวิทยาชื่อออเดรย์ เนลสัน (Audrey Nelson) ได้ให้คำบัญญัติ **สัญญาณที่หายไปในช่วงพริบตา หรือสัญญาณเพียงเสี้ยววินาทีว่า “Micro Behavior”**

ลองยกตัวอย่างดูว่า คนที่ได้ยินข่าวร้ายจะมี Micro Behavior อย่างไรบ้าง ในภาษาญี่ปุ่นมีคำพูดว่า “ไหล่ทรุดด้วยความสิ้นหวัง” ซึ่งแสดงพฤติกรรมตามนั้นจริง ๆ นั่นคือการ “ทิ้งไหล่ให้ตก” เป็นการกระทำที่เกิดเพียงช่วงพริบตา

“ขอโทษนะ แผนงานที่เธอเสนอมาคงต้องเลื่อนออกไปก่อน...”

“ขอบคุณนะ แต่ฉันงานยุ่ง คงไปเด็ดด้วยไม่ได้ เอาไว้ชวนไหมนะ”