

อ่านเกมคน แบบ FBI

จิตวิทยาการครอบงำและ
โน้มน้าวที่โลกไม่อยากจะให้คุณรู้



Mindchai

ผู้จัดทำ : ศักดิ์สุตา ฉันทเตยานนท์

สงวนลิขสิทธิ์ตามพระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537

ห้ามทำซ้ำ คัดลอก ดัดแปลง เผยแพร่โดยไม่ได้รับอนุญาต

สารบัญ

บทนำ.....	7
-----------	---

ภาค 1 : จิตวิทยาแห่งอิทธิพล

บทที่ 1 แรงจูงใจ: พลังที่ขับเคลื่อนทุกการตัดสินใจ	12
บทที่ 2 อำนาจที่มองไม่เห็น: จิตวิทยาแห่งการยอมจำนน	20
บทที่ 3 The Reid Technique: สูตรครอบงำทางคำถาม	28

ภาค 2 : จากห้องสอบสวน สู่ ห้องเรียนรู้จิตใจ

มนุษย์

บทที่ 4 วิวัฒนาการของ FBI Interrogation: จากการบีบคั้น สู่ การฟังอย่างเข้าใจ.....	37
--	----

บทที่ 5 Behavioral Analysis: อ่านพฤติกรรม จับจังหวะ อารมณ์.....	46
บทที่ 6 Inside the Mind Room: บันทึกจากห้องสอบสวนจริง	54

ภาค 3 : Mind Control ในชีวิตประจำวัน

บทที่ 7 การครอบงำเชิงอารมณ์: กลยุทธ์ที่คนทั่วไปไม่รู้ตัว ...	62
บทที่ 8 อ่านเกมจิตของคนรอบตัว	72
บทที่ 9 จิตวิทยาการโน้มน้าวเชิงสร้างสรรค์	82

ภาค 4 : เส้นแบ่งของจริยธรรม และการป้องกัน ตนเอง

บทที่ 10 The Ethical Line: เมื่ออำนาจจิตใจเกินขอบเขต....	92
บทที่ 11 รู้ทันเกมจิต: Self-Defense ทางจิตวิทยา.....	102
บทที่ 12 การฝึกจิตของผู้นำ: ใช้อิทธิพลอย่างมีสติ	113

ภาค 5 : บทสรุป จิตวิทยาแห่งอำนาจ และ มนุษย์ที่เข้าใจ

มนุษย์.....	122
-------------	-----

ภาคผนวก

- Timeline วิวัฒนาการเทคนิคสอบสวนจาก Reid ถึง HIG
..... 128
- Behavioral Checklist 130
- Glossary..... 132
- Reference 134

บทนำ

อ่านเกมคน:

ศาสตร์ที่ **FBI** ใช้ มนุษย์ทุกคนควรเข้าใจ

“ทุกคำพูด ทุกความเงี้ยว คือเบาะแสทางจิตวิทยา”

— Behavioral Science Unit, FBI

ในทุกการสนทนา ทุกสายตา และทุกการตัดสินใจของมนุษย์ —
มี “เกมจิตวิทยา” ซ่อนอยู่เสมอ

บางคนเล่นเกมนั้นโดยไม่รู้ตัว
ขณะที่บางคนใช้มันอย่างตั้งใจ เพื่อ “ควบคุมเกม” และ
“ควบคุมคน”

หน่วยงานที่เข้าใจเกมนี้ลึกที่สุดในโลก... คือ **FBI**

FBI ไม่ได้แค่ไล่จับผู้ร้าย
พวกเขา “อ่านจิตใจคน” อย่างเป็นระบบ
เหมือนอ่านหนังสือเล่มหนึ่งที่เต็มไปด้วยรหัส

ในโลกของ FBI
เสียงถอนหายใจ น้ำเสียง ความเงียบ หรือแม้แต่การเบี่ยง
สายตา
...ล้วนเป็น “ข้อมูล” ที่นักวิเคราะห์จิตวิทยาใช้ไขความจริง

หน่วยที่อยู่เบื้องหลังความเข้าใจลึกระดับนี้คือ

Behavioral Science Unit (BSU) — หน่วยวิเคราะห์

พฤติกรรมมนุษย์ที่เปลี่ยนประวัติศาสตร์การสืบสวน

พวกเขาเชื่อว่า “จิตใจของคนร้าย” สำคัญไม่แพ้ลายนิ้วมือ
และ “แรงจูงใจที่ซ่อนอยู่” บอกอะไรได้มากกว่าคำสารภาพ

ในหลายคดี FBI ไม่ได้ใช้แค่ปืนหรือกุญแจมือ

แต่ใช้ **Mind Game** ที่อิงจิตวิทยาล้วน ๆ

เพื่อบีบให้เป้าหมายยอมเปิดเผยความจริง “โดยสมัครใจ”

หนังสือเล่มนี้จึงไม่ได้พูดถึงแค่อาชญากรรม

แต่นำคุณเข้าสู่โลกของ “จิตวิทยาแห่งอิทธิพล”

ที่สามารถใช้ได้ทุกวัน — ในที่ประชุม ในความสัมพันธ์ และ

แม้แต่ในโซเชียลมีเดีย

คุณจะได้เรียนรู้ว่า:

- แรงจูงใจ (Motivation) ของคนทำงานอย่างไร?
- ทำไมบางคนถึงยอมฟังคำสั่งโดยไม่ตั้งคำถาม?
- เทคนิคสอบสวนของ FBI สร้างแรงกดดันทางอารมณ์แบบไหน?
- การใช้ภาษากาย น้ำเสียง และจังหวะ “ครอบงำ” เกิดขึ้นเมื่อไร?
- เส้นแบ่งระหว่าง “การจูงใจ” กับ “การครอบงำ” อยู่ตรงไหน?
- และจะ ป้องกันตนเอง จากเกมจิตที่ซ่อนอยู่รอบตัวอย่างไร?

ที่สำคัญที่สุดคือ:

คุณจะได้เรียนรู้การใช้อิทธิพลอย่างมีจริยธรรม

เพื่อนำทีม เจรจา สื่อสาร และเป็น “ผู้นำ” ที่เข้าใจมนุษย์อย่าง

ลึกซึ้ง

โดยไม่ต้องครอบงำหรือบงการใคร

เพราะสุดท้ายแล้ว

ศาสตร์แห่งการอ่านเกมคน — ไม่ใช่เพื่อควบคุม
แต่เพื่อ “เข้าใจมนุษย์” อย่างแท้จริง

หากพร้อมแล้ว...

เราจะพาคุณเข้าสู่โลกของ FBI

ที่ความเงิบพูดได้ และสายตาสามารถเปิดโปงความจริงได้
มากกว่าคำพูด

โลกนี้เป็นเกมจิต — และคนที่รู้เกมก่อน คือคนที่มีอำนาจ
เหนือกว่า

“เข้าใจจิตใจคน คืออำนาจสูงสุดของมนุษย์ในโลกยุคใหม่”

บทที่ 1

แรงจูงใจ:

พลังที่ขับเคลื่อนทุกการตัดสินใจ

“คนเราทำทุกอย่างเพราะต้องการบางอย่าง หรือกลัวจะเสียมันไป”

— Maslow's Core Thesis

คนเรตัดสินใจด้วย “เหตุผล”?

ไม่จริง — ส่วนใหญ่เรตัดสินใจด้วย “แรงจูงใจ” ที่ซ่อน
อยู่ใต้จิตสำนึก

FBI รู้ดีว่า ก่อนจะโน้มน้าวใคร หรือจับผิดใคร
คุณต้องรู้ก่อนว่า “เขาต้องการอะไร” และ “กลัวอะไร”
เพราะสองสิ่งนี้คือ แกนกลางของพฤติกรรมมนุษย์ทุกคน

มองแรงจูงใจแบบ FBI

แรงจูงใจ (Motivation) เปรียบเหมือนเข็มทิศในใจ
แม้จะมองไม่เห็น แต่มันกำหนดทิศทางการพูด การเลือก และ
การหลอกลวง

เจ้าหน้าที่ FBI ถูกฝึกให้มอง “ลึกกว่าคำพูด”
พวกเขาไม่ถามว่า “คุณทำไปทำไม?”
แต่ถามว่า...