

howto

อย่าถามว่า ‘ทำไม’ ถ้าอยากได้ ความจริง

「良い質問」を40年磨き続けた対話のプロがたどり着いた
「なぜ」と聞かない質問術

โทโยคาชิ นากาตะ เขียน
กิชรา รัตนาภิรัต คูโด้ แปล

สุดยอดเทคนิคการตั้งคำถาม

จากผู้เชี่ยวชาญด้านการสนทนาที่สั่งสมประสบการณ์กว่า 40 ปี
ค้นพบพลังของการเลือกใช้ “เมื่อไร” “อะไร” “ที่ไหน”
เพื่อให้ได้คำตอบที่ต้องการ และรักษาความสัมพันธ์ไว้ได้อย่างแนบเนียน

howto

อย่างถามว่า ‘ทำไม’ ถ้าอยากได้ความจริง

「良い質問」を40年磨き続けた対話のプロがたどり着いた
「なぜ」と聞かない質問術

โทโยคาสึ นากาตะ
เขียน

กษรา รัตนภิรัต กุโด
แปล

115014 ดัชนีการอ่านที่ดี



อย่าถามว่า ‘ทำไม’ ถ้าอยากได้ความจริง

「良い質問」を40年磨き続けた対話のブログがたどり着いた

「なぜ」と聞かない質問術

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 **f** **X** **@amarinbooks** **f** **Amarin HOW-TO**

“II SHITSUMON” WO 40-NEN MIGAKITSUZUKETA TAIWA NO PRO GA TADORI TSUITA “NAZE”
TO KIKANAI SHITSUMONJYUTSU by Toyokazu Nakata

Copyright © 2025 Toyokazu Nakata

Thai translation copyright © 2026 by AMARIN CORPORATIONS PUBLIC COMPANY LIMITED

All rights reserved.

Original Japanese language edition published by Diamond, Inc., Tokyo

Thai translation rights arranged with Diamond, Inc., Tokyo in care of Tuttle-Mori Agency, Inc., Tokyo.

สื่อดิจิทัลนี้ให้บริการดาวน์โหลดสำหรับผู้ใช้บริการตามเงื่อนไขที่กำหนดเท่านั้น

การทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่ ไม่มีวิธีใด ๆ นอกเหนือจากเงื่อนไขที่กำหนด

ถือเป็นความผิดอาญาตาม พรบ.ลิขสิทธิ์และ พรบ.ว่าด้วยการกระทำความผิดเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์

เลขมาตรฐานสากลประจำหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ 978-616-18-8751-3

เผยแพร่ครั้งแรก มกราคม 2569

เจ้าของ ผู้พิมพ์/ผู้โฆษณา บริษัทอมรินทร์ คอร์เปอเรชั่นส์ จำกัด (มหาชน)

กรรมการผู้อำนวยการใหญ่ ศิริ บุญพิทักษ์เกศ • กรรมการผู้จัดการ อุษณีย์ วิรัตภรณ์

รองกรรมการผู้จัดการ ศศกร วัฒนาสุทธีวงศ์ • ที่ปรึกษา งามอาจ จิระอร

ที่ปรึกษากลุ่มannonพิทักษ์ มณฑิรา ภูพาน้ำ • บรรณาธิการ นิคมภัทร เขาแก้ว

บรรณาธิการต้นฉบับ กอบพร ธีรเจริญสกุล • ผู้จัดการฝ่ายการผลิต อมราลักษณ์ เขยกลิ่น

ศิลปกรรมปก สิริพงษ์ กิจวัตร • ออกแบบรูปเล่ม สิริวิธนา นวลนุ่ม • คอมพิวเตอร์ งามนุช ศรีสุขโช

พิสูจน์อักษร ชีรดา ศรีพิพัฒน์กุล, อัมไพวรรณ ยศศิริพันธุ์

คำนำสำนักพิมพ์

ในทุกการสนทนา เราต่างเชื่อว่าคำถามคือประตูสู่ความเข้าใจ แต่
ในความเป็นจริง...มีเพียงไม่กี่คนที่รู้จักกฎเกณฑ์ที่จะเปิดประตูนั้นได้
คำถามที่ไม่ดี อาจปิดใจคนตรงหน้า แต่คำถามที่ถูกต้องวิธี...
จะเปิดประตูสู่ความเข้าใจทั้งสองฝ่าย

ผู้เขียน โทโยคาชิ นากาตะ ผู้เชี่ยวชาญด้านการสนทนาที่ใช้
เวลากว่า 40 ปีในการค้นหาความจริงเพียงข้อเดียวว่า เหตุใดคำถาม
ที่ดูเรียบง่ายอย่าง “ทำไม” จึงอันตรายที่สุดในบทสนทนา และจาก
การค้นคว้าอย่างยาวนานนั้น เขาได้พัฒนาแนวทางที่เรียกว่า “เทคนิค
การตั้งคำถามหาข้อเท็จจริง” ขึ้นมา เพื่อหาวิธีการที่ช่วยให้เรา
ตั้งคำถามอย่างชาญฉลาด แล้วเริ่มคิดจากข้อเท็จจริงอย่างมีเหตุผล

เพราะความเข้าใจที่แท้จริง ไม่ได้เกิดจากการคาดเดาหรือ
การตีความ แต่เกิดจาก “การฟังอย่างเปิดใจ” และ “การถามอย่าง
เคารพ” ด้วยการตั้งคำถามที่ทำให้อีกฝ่ายได้ “ตระหนักรู้ด้วย
ตัวเอง” และ “รู้สึกปลอดภัยพอที่จะเล่าต่อ” จนนำไปสู่คำตอบที่
ตรงประเด็น

เมื่อได้เรียนรู้เทคนิคในหนังสือเล่มนี้ เราหวังว่าผู้อ่านทุกท่าน
จะค้นพบ “คำถามที่ดี” ในแบบของตัวเอง และใช้มันเพื่อสร้างความ
เข้าใจในทุกบทสนทนา

howto

คำนำผู้เขียน

ปัญหาส่วนใหญ่บนโลกนี้ ล้วนเกิดจากความเข้าใจที่คลาดเคลื่อนไปจากข้อเท็จจริง

ทั้งในที่ทำงานและความสัมพันธ์ระหว่างผู้คน

แล้วควรทำอย่างไรจึงจะรับรู้ข้อเท็จจริงได้ถูกต้อง คำตอบสั้นๆ

คือ **ตั้งคำถามให้ถูกเป็นพอ**

แต่คำถามนั้น ย่อมมีทั้งคำถามที่ดีและคำถามที่ไม่ดี

การถามว่า “ทำไม” เป็นคำที่พวกเราใช้ถามกันบ่อยมากใช่ไหมครับ แต่คำว่า “ทำไม” นี้แหละ เป็นหนึ่งในคำถามยอดแย่

มีวิธีหนึ่งที่สอนให้ถามว่า “ทำไมซ้ำ 5 ครั้ง” เพื่อวิเคราะห์สาเหตุของปัญหา แต่วิธีนี้ก็ไม่ถูกต้องเช่นกัน เพราะการถามคนอื่นว่า “ทำไม” มันไม่ใช่เรื่องดีเลย

คุณคงอยากถามว่า “ทำไมถึงถามว่า ‘ทำไม’ ไม่ได้ล่ะ”

นั่นเพราะคำว่า “ทำไม” จะไปกระตุ้น “ความเชื่อเดิม” ของอีกฝ่ายโดยไม่เจตนา ดังนั้นเราจะมาเริ่มต้นด้วยการทำความเข้าใจเรื่องนี้ก่อนเป็นอันดับแรก

ก่อนอื่น ผมขอเล่าเรื่องของตัวเองสักเล็กน้อย เป็นเวลากว่า 40 ปีแล้วนับตั้งแต่ปี ค.ศ. 1978 ที่ผมกับคุณโนบุอากิ วาตะ ซึ่งเป็นทั้งอาจารย์และเพื่อนร่วมงาน ได้มีส่วนร่วมในการช่วยเหลือประเทศกำลังพัฒนา นอกจากนี้เรายังให้การสนับสนุนและช่วยเหลือประเทศต่างๆ อีกกว่า 20 ประเทศ รวมทั้งอินเดียและบังกลาเทศด้วย

ระหว่างทำงานร่วมกับผู้คนที่มีความเชื่อ “สามัญสำนึก” “ค่านิยม” และ “วิถีชีวิต” ซึ่งแตกต่างกันอย่างสิ้นเชิง ผมมักมีความรู้สึกบางอย่างติดค้างอยู่ในใจเสมอ

“ปัญหาที่พวกเขาบอกผม ใช้ปัญหาจริงๆ ไหม” หรือ “เราแค่รักษามารยาทต่อกัน แต่ไม่เคยได้ฟังความรู้สึกที่แท้จริงของพวกเขาเลย”

ความรู้สึกแบบนี้เชื่อมโยงไปสู่คำถามในใจผมว่า “การช่วยเหลือของพวกเขา ช่วยให้พวกเขาแก้ไขปัญหาได้จริงหรือไม่” ความสงสัยนี้ยิ่งทวีความคลางแคลงใจมากขึ้น แต่ก็ไม่รู้ว่าจะทำอย่างไร หรือจะเริ่มค้นหาคำตอบจากตรงไหน

ผมอยู่ในสภาพเหมือนมีหมอกบดบังมาเกือบ 20 ปี จนวันหนึ่งก็ได้พบกับทางออก

นั่นคือ **เทคนิคการสื่อสารหาข้อเท็จจริง** ซึ่งเป็นแนวทางที่หนังสือเล่มนี้จะนำเสนอ

ตราบใดที่ยังไม่รู้เหตุผลว่าทำไมถึงไม่ควรถามว่า “ทำไม” เรา ก็ยังติดอยู่ในโลกแห่งการคาดเดาและการตีความของตัวเอง ซึ่งกว่าผมจะก้าวพ้นวงจรนี้ได้ก็ใช้เวลาตั้ง 20 ปีเลยทีเดียว

เทคนิคการสื่อสารโดยอิงจากข้อเท็จจริงถือเป็น “การสื่อสารด้วยปัญญา” (Intellectual Communication) ที่จะทิ้งการคาดเดาทั้งหมด แล้วมุ่งถ่ายทอดข้อเท็จจริงอย่างตรงไปตรงมา

ตลอด 20 ปีที่ผ่านมา ผมได้ถ่ายทอดเทคนิคนี้ให้แก่ผู้คนที่กว่า 10,000 คน ทั้งกับผู้เชี่ยวชาญด้านความร่วมมือระหว่างประเทศ นักสังคมสงเคราะห์ นักธุรกิจ บุคลากรทางการแพทย์และการศึกษารวมแล้วใช้เวลา 20 ปีเพื่อ “ตระหนักรู้” และอีก 20 ปีเพื่อ “เผยแพร่ความรู้” แก่ผู้อื่น

การตั้งคำถามเพื่อหาข้อเท็จจริงนั้น เป็นเทคนิคเรียบง่ายที่ใครๆ ก็ทำได้ แต่ถ้าเจาะลึกลงไปจะพบส่วนที่ลึกซึ้งซ่อนอยู่ สุดท้ายจึงกลายเป็นสิ่งที่ท้าทายไหวพริบและสติปัญญาของผู้ใช้เอง

จุดสำคัญคือ **“แค่ตรวจสอบข้อเท็จจริงให้ถูกต้อง”** โดยอาศัยการสื่อสารบนพื้นฐาน “ข้อเท็จจริง” เท่านั้นเอง ผมไม่เคยพบวิธีการใดที่เรียบง่ายและเป็นสากลยิ่งไปกว่านี้อีกแล้ว เมื่อได้รู้จักวิธีนี้ ผมรับรองว่ามุมมองที่คุณมีต่อโลก ซึ่งเต็มไปด้วยข้อเท็จจริงและความเชื่อผสมปนเปกันจะเปลี่ยนไปอย่างสิ้นเชิง

สารบัญ

บทนำ “หลงประเด็น” เพราะถามไม่ดี

การถามว่า “ทำไม” ทำให้คุยกันไม่รู้เรื่อง	2
ถึงถามหาเหตุผลตรง ๆ ก็ไม่เจอความจริงอยู่ดี	5
การถามว่า “ทำไม” บังคับให้อีกฝ่ายต้องหาข้อแก้ตัว	7
คำว่า “ทำไม” เป็นการชักใช้ไล่เสียงอีกฝ่าย	8
การวิเคราะห์หาเหตุผลด้วยการถามว่า “ทำไมซ้ำ 5 ครั้ง”	
นำไปสู่การตีความคลาดเคลื่อน	10
การถามหาเหตุผลทำให้ “การสื่อสารคลาดเคลื่อน”	11
ใช้ “คำถามที่เหมาะสม” เพื่อยุติความคลาดเคลื่อนนั้น	12
การถามว่า “เป็นอย่างไรบ้าง” คือคำถามที่สร้างภาระ	
ให้อีกฝ่าย	13
การตอบคำถามว่า “อย่างไร” นั้นยุ่งยากเกินคาด	14
การถามว่า “ปัญหาคืออะไร” เป็นคำถามที่สร้างปัญหา	16
การเดาใจผู้ถามเพื่อตอบให้ถูกใจ คือการสร้างปัญหา	
โดยไม่จำเป็น	17
การถามว่า “ขอความเห็นหน่อย”	
คือการบังคับให้แสดงความเห็นทั้งที่ไม่มี	19

อย่าถามกว้างๆ ด้วยคำว่า “ปกติแล้ว” หรือ “ทุกคน”	20
หลงเข้าใจผิดว่า “ความเชื่อเดิม” คือข้อเท็จจริง	22
คำถามยอดเยี่ยงทั้งหมดมัก “อิงความเชื่อเดิม”	24
กับดักความคิดที่ว่า “ทุกสิ่งต้องมีเหตุและผลเสมอ”	25
วิธีสนทนาโดยจัด “คำถามอิงความเชื่อเดิม”	27
ถามว่า “ทำไม” ตอนไหนได้บ้าง	30

บทที่ 1 “คำถามหาข้อเท็จจริง” คือการสื่อสารด้วยปัญญาที่ดีที่สุด

คำถาม 3 ประเภท : “ข้อเท็จจริง” “ความเชื่อเดิม” หรือ “อารมณ์”	33
ความคลาดเคลื่อนเมื่อนึกว่า “กำลังถามหาข้อเท็จจริง” . . .	36
ข้อตรงข้ามคือ “คำถามหาข้อเท็จจริง”	38
ตีความไม่ตรงกันจนเกิด “ศึกเลื่อนลอย”	42
ใช้พลังของข้อเท็จจริงดึงบทสนทนาดึงสู่ “ศึกสนามจริง” . . .	45
การตีความมีไม่จำกัด แต่ข้อเท็จจริงมีเพียงหนึ่งเดียว. . . .	47
มีแต่ข้อเท็จจริงเท่านั้นที่ “ไม่เปลี่ยนแปลง” ตลอดกาล	48
“รวบรวมข้อเท็จจริงอย่างเป็นกลาง” จึงจะเข้าใจตรงกัน . . .	49
ยิ่งแยกข้อเท็จจริงกับการตีความ ยิ่งรู้เท่าทันความคิดตัวเอง	53
คอลัมน์ : ไม่ต้องฝัน “ตั้งคำถามจากความรู้สึก” ก็ได้.	55

บทที่ 2 นิยามและสูตรการสร้างคำถาม เพื่อหาข้อเท็จจริง

นิยามได้ว่าเป็น “คำถามที่มีคำตอบเดียวเท่านั้น”	58
3 องค์ประกอบของคำถามหาข้อเท็จจริง	
① ตัวแสดงคำถาม ② เวลา ③ ประธาน	58
เปลี่ยนคำถามอิงความเชื่อเดิม	
ให้เป็นคำถามหาข้อเท็จจริง	61
หลักการมีอยู่ว่า “อย่าทำให้ต้องคิด แต่ทำให้นึกออก” . . .	66
การถามว่า “เมื่อไร” คือคำถามหาข้อเท็จจริง	
ที่ทรงพลังที่สุด	69
เริ่มจาก “เมื่อไร” ก่อนก็ได้	70
5 สูตรพื้นฐานของ “คำถามหาข้อเท็จจริง”	73
สูตรพื้นฐาน ① เมื่ออยากถามว่า “ทำไม” ให้ถามว่า “เมื่อไร” . .	73
สูตรพื้นฐาน ② เมื่ออยากถามว่า “ทำไม” ให้ถามถึงอดีต . . .	75
เสียงการถามว่า “ทำไม” ที่เป็นการล้าหลัง	76
การถามว่า “ทำไม” ซึ่งกล่าวโทษ ทำให้อีกฝ่ายไม่พูดต่อ . .	79
สูตรพื้นฐาน ③ เมื่ออยากถามว่า “อย่างไร”	
ให้ถามลงรายละเอียด	81
สูตรพื้นฐาน ④ เมื่ออยากถามแบบ “เหมารวม”	
ให้ถาม “เฉพาะเจาะจง”	85
สูตรพื้นฐาน ⑤ เมื่อไม่รู้จะถามอะไร ให้ถามว่า “อื่นๆ ล่ะ”	88
การถามว่า “อื่นๆ ล่ะ” ช่วยขยายขอบเขตข้อเท็จจริง	90
คำนึงถึง “อดีต” “เวลา” หรือ “ประธาน” เป็นหลักเสมอ . . .	92
คอลัมน์ : วิธีรับมือกับคำถามอิงความเชื่อเดิม	94

บทที่ 3 วิธีเชื่อมโยงคำถามตั้งแต่เริ่มจนจบ

STEP 1	เริ่มจากอะไรก่อนก็ได้	98
	เริ่มจากการคุย	98
	มองหาเรื่องดี แล้วค่อยเริ่มตั้งคำถาม	99
STEP 2	ตั้งคำถามจากคำตอบของอีกฝ่าย	101
	ตั้งใจฟังดี ๆ จะนึกคำถามถัดไปออกเอง	102
	ถามต่อไปเรื่อย ๆ เพื่อดึงข้อเท็จจริงออกมา	103
	เชื่อมโยงข้อเท็จจริงเข้าด้วยกันเพื่อเพิ่มความไว้วางใจ	104
STEP 3	ถ้าการสนทนาหยุดชะงัก	
	ก็แค่กลับไปตั้งหลักแล้วเริ่มใหม่	108
	เตรียมจุดตั้งหลักไว้ล่วงหน้า	108
	การถามว่า “จำได้ไหม” คือคำถามกันชน	113
STEP 4	ถามง่าย ตอบง่าย	114
	ถามให้ไม่เหมือนถูกตำรวจสอบสวน	114
	คำถามที่แค่นี้ก็ออกก็ตอบได้	114
	เคล็ดลับง่าย ๆ เพื่อเลี่ยง “คำถามที่ตอบยาก”	115
	คำถามหาข้อเท็จจริงช่วยเพิ่มความนับถือตนเอง	116
	ถ่อมตัวเพื่อให้ได้ข้อเท็จจริง	117
STEP 5	ไม่ต้องคิดถึงตอนจบ	118
	ถึงอย่างไรก็ไม่เป็นแบบที่คิด	118
	ค่อย ๆ ตรวจสอบข้อเท็จจริงไปเรื่อย ๆ	119
	ฝึกเพื่อให้รู้กัน “ความเชื่อเดิม”	119
คอลัมน์ : ไม่ต้องอยู่ในโหมดหาข้อเท็จจริง		
	ตลอดเวลาก็ได้	121

บทที่ 4 คำถามหาข้อเท็จจริงใช้แก้ไขได้ทุกปัญหา

หลักการสำคัญ “ปัญหาของใคร ต้องให้คนนั้นแก้เอง” . . .	125
ใช้เวลาสักพักกว่าจะรู้ตัว	127
PHASE 1 ระบุประเด็นปัญหา.	129
ตรวจสอบช่องว่างระหว่างอุดมคติกับความเป็นจริง . . .	129
แยกปัญหาที่คลุมเครือออกจาก “ความเชื่อเดิม”	131
“ปัญหา” กับ “งานที่ต้องจัดการ”	
ไม่ได้แยกกันชัดเจนขนาดนั้น	133
PHASE 2 ตรวจสอบว่าผู้เกี่ยวข้องคือใคร.	135
ห้ามถามผู้ไม่เกี่ยวข้องเด็ดขาด.	135
วิธีทำลายเกมบอกต่อ.	135
แก้ไขข้อมูลชั้นรองให้เป็นข้อมูลชั้นต้น	137
PHASE 3 วิเคราะห์ข้อเท็จจริงเพื่อให้เห็นความจริง.	140
8 สูตรวิเคราะห์และแก้ปัญหาด้วยคำถามหาข้อเท็จจริง . .	140
สูตรวิเคราะห์ & แก้ปัญหา ① ห้ามสรุปเหมือนเป็นเรื่องราว	
ของตัวเอง.	141
สูตรวิเคราะห์ & แก้ปัญหา ① เริ่มด้วยคำถามว่า “เมื่อไร”	142
เน้นเฉพาะข้อเท็จจริง ปล่อยความจำคลาดเคลื่อน	144
สูตรวิเคราะห์ & แก้ปัญหา ② ถ้าสงสัยว่า “จริงจังแค่ไหน”	
ให้ถามถึงการแก้ปัญหาที่ผ่านมา	146
ถ้าลองทำอะไรบ้างแล้ว ให้ถามแบบลงรายละเอียด.	147
สูตรวิเคราะห์ & แก้ปัญหา ③ ถ้าอีกฝ่ายอับจนหนทาง	
ให้ถามว่า “ลองถามคนอื่นหรือยัง”	148

สูตรวิเคราะห์ & แก้ปัญหา ④ ถ้าสงสัยว่า “ใช้ปัญหาแน่หรือเปล่า”	
ให้ถามถึงผลกระทบที่ ได้รับ	150
บางปัญหาถึงจะเข้าใจ “แต่ไม่ต้องรับแก้ไขก็ได้”	153
สูตรวิเคราะห์ & แก้ปัญหา ⑤ ถ้าสงสัยใน “การตัดสินใจ”	
ให้ถามถึงทางเลือกในอดีต	154
สูตรวิเคราะห์ & แก้ปัญหา ⑥ ถ้าอีกฝ่ายบอกว่า “XX ไม่พอ”	
ให้ถามว่า “ยังขาดอีกเท่าไร”	156
สูตรวิเคราะห์ & แก้ปัญหา ⑦ ถ้าอีกฝ่ายบอกว่า “ทำไม่ได้”	
ให้ถามว่า “ใครเป็นคนกำหนด”	159
สูตรวิเคราะห์ & แก้ปัญหา ⑧ ถ้าอยากถามว่า “รู้แล้วทำไมถึงไม่ทำ”	
ให้ยืมน้อย ๆ พาลงมองตาอีกฝ่ายครู่หนึ่ง	162
PHASE 4 “เชื่อมั่นและรอคอย”ว่าจะเกิดการแก้ไข	164
ความเปลี่ยนแปลงมักเกิดขึ้น “จากภายใน”	164
เมื่อคิดได้เพราะมองเห็นข้อเท็จจริง	
การกระทำจะเปลี่ยนไป	168
 บทส่งท้าย	 172
เกี่ยวกับผู้เขียน	175

บทนำ

“หลงประเด็น” เพราะถามไม่ดี

การถามว่า “ทำไม” ทำให้คุยกันไม่รู้เรื่อง

คำถำมนั้น มีทั้งคำถำมที่ดีและคำถำมที่ไม่ดี

ตัวอย่างของคำถำมยอดแย่คือ ขึ้นต้นด้วยคำว่ำ “ทำไม” หรือ “เพราะอะไร”

แล้วทำไมถึงเป็นคำถำมที่ไม่ดีล่ะ

เหตุผลแรก คำถำมลักษณะนี้จะไปกระตุ้นให้อีกฝ่ายตอบตาม “ความเชื่อเดิม” ของตัวเอง ทำให้การสื่อสารบิดเบือนไปจากความเป็นจริง

เรามาดูตัวอย่างสถานการณ์จริงกัน ซึ่งทั้งหมดในหนังสือเล่มนี้ อ้างอิงจากประสบการณ์ของผมและเพื่อนๆ ตลอดหลายปีที่ผ่านมา

คุณ A กับคุณ B กำลังกินข้าวเที่ยงในร้านอาหารใกล้ที่ทำงาน เมื่อคุณ A เห็นว่าข้าวในจานของคุณ B ไม่พรวงเลย จึงถำมขึ้นว่ำ

ตัวอย่างที่ 1 บทสนทนาระหว่างคุณ A กับคุณ B ในร้านอาหาร

A : กินไม่ลงเหรอ

B : ก็ไม่เชิง...

A : มีเรื่องอะไรในที่ทำงานหรือเปล่า

B : ผมทำงานพลาดตลอดเลย...แถมวันนี้ยังโดนคุณ C ที่เป็นหัวหน้าดูด้วยว่ำ “นายตั้งใจทำงานหรือเปล่า เนี่ย”

- A : ทำไมถึงคิดว่าตัวเองทำพลาดตลอดล่ะ
- B : พอลึกคิดว่า “ต้องเร่งทำ” แล้วบังเอิญมีคนมาติดต่อ
ธุระสำคัญพอดี ก็เลยหันไปสนใจทางนั้นแทน
สงสัยผมคงไม่เหมาะกับงานนี้มั้ง
- A : เพิ่งเข้ามาทำงานได้ไม่ถึงครึ่งปีเลย...แล้วที่ลาออก
จากที่เดิมเป็นเพราะอะไรล่ะ
- B : เพราะอยากหางานที่เหมาะสมกับตัวเองนะ
- A : จั้นหรอ ถ้ายังเป็นแบบนี้ เดียวก็ได้ซ้ำรอยเดิม
อีกหรอ
- B : ...

สาเหตุที่คุณ B อ่อยปากเล่าเรื่องนี้ก็เพราะอยากปรึกษา แต่
กลับไม่เป็นไปตามที่หวัง สุดท้ายทั้งคู่ก็เดินออกจากร้านไปด้วย
บรรยากาศชวนอึดอัด

รอบตัวคุณมีเรื่องแบบนี้บ้างไหมครับ

ต่อไปเรามาดูบทสนทนาอีกแบบกันดีกว่า

ตัวอย่างที่ 2 บทสนทนาระหว่างคุณ A กับคุณ B ในร้านอาหาร

- A : กินไม่ลงหรอ
- B : ก็ไม่เชิง...
- A : มีเรื่องอะไรในที่ทำงานหรือเปล่า
- B : ผมทำงานพลาดตลอดเลย...แถมวันนี้ยังโดนคุณ C
ที่เป็นหัวหน้าดูด้วยว่า “นายตั้งใจทำงานหรือเปล่า
เนี่ย”
- A : แล้วคุณทำอะไรพลาดล่ะ

B : ผมจำเวลาเริ่มประชุมผิดเลยเข้าประชุมสายนะ

A : ที่ว่าทำพลาดนี่เมื่อไรหรอ

B : เมื่อวาน

A : แล้วก่อนหน้านั้นล่ะ

B : วันจันทร์ที่ผ่านมา

A : แล้วก่อนหน้านั้นอีกล่ะ

B : เอ...จำไม่ได้แฮะ

A : ...

B : อ๊ะ! ตอนเข้าบริษัทใหม่ ๆ มีอยู่ครั้งหนึ่ง แต่ตอนนั้นดูเหมือนคุณ C เองก็ไม่รอบคอบเหมือนกันเลยไม่ได้โกรธผมเท่าไร

A : อย่างนี้เอง แล้ววันจันทร์ที่ผ่านมาคุณทำพลาดเรื่องอะไร

B : อยู่ดี ๆ คุณ C ก็ตะคอกใส่ว่า “รีบ ๆ ส่งงานสักที!” แต่ที่จริงเขาบอกไว้ว่า “ส่งภายในวันพฤหัสบดีก็ได้” ...พอดิบดีแล้ว ที่ทำพลาดก็มีแค่เมื่อวานครั้งเดียวเองนี่นา แล้วทำไมผมต้องกลุ่มใจขนาดนี้ด้วยเนี่ย...

A : แล้วเคยได้ยินคุณ C พูดแบบนี้กับคนอื่นด้วยหรือเปล่า

B : เคยสิ เขาชอบพูดแบบนี้กับคุณ D ที่เป็นเพื่อนร่วมงานอยู่บ่อย ๆ

A : ว่าแต่คุณก็ยังต้องทำงานกับคุณ C อยู่ดีใช่ไหม

B : เดือนหน้าจะมีการโยกย้ายบุคลากร เขาคงต้องกลับไปสำนักงานใหญ่แล้ว...โอ้! ผมชักกินข้าวลงแล้วสิ เอ่อ...กินข้าวเสร็จแล้ว เราไปดื่มกาแฟ