

ภาพ
เข้าใจง่าย
PREMIUM

ซีรีส์สนุกจนตาสว่าง

เทคนิคลับต้องห้าม

จิตวิทยารู้ใจคน

เทคนิคปิดปาก & พลิกใส

คนนำรำคาญ
แบบเนียนๆ



นักวิจัยจิตวิทยาธุรกิจ
คามิโอกะ ซินจิ
เรียบเรียง

วิธีดึงดูดเพศตรงข้าม
เพิ่มระดับความชอบ
และใกล้ชิด



ง่ายสุดๆ
ที่จะเปลี่ยน
NO เป็น YES!



มองทะลุทุกอย่าง!
เทคนิคทำความเข้าใจ
จิตวิทยาเชิงลึก



ใช้ได้จริง

จิตวิทยาสายดาร์ก

รู้ทันอ่านออก ควบคุมบงการ ไปรยเสน่ห์มัด "ใจ"



DAIFUKU

ภาพ
เข้าใจง่าย

PREMIUM

ซีรีส์สนุกจบตาสว่าง

เทคนิคลับต้องห้าม

จิตวิทยารู้ใจคน



เรียบเรียงโดย

คามิโอะกะ ซินจิ

นักวิจัยจิตวิทยาธุรกิจ



DAIFUKU

ซีรีส์สนุกจนตาสว่าง ภาพเข้าใจง่าย
เทคนิคลับต้องห้าม จิตวิทยาผู้ใจคน

眠れなくなるほど面白い
図解 ヤバい心理学

คามิโอะกะ ซินจิ เรียบเรียง

พิมพ์ชนก เจียรวัฒน์กุล 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

คามิโอะกะ, ซินจิ.

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

1. จิตวิทยาประยุกต์. I. พิมพ์ชนก เจียรวัฒน์กุล, 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

ลัดดา วรศุมาวงษ์ นิเวะบะระ คณิต นนทเปารยะ

วรุฒม์ ทองเชื้อ

รุจี บุญยมาลิก

พรวดี บาลทิพย์

ปิยวัฒน์ หงส์พนัส

อภิญา ฝาสุตตะ

Fine Day Studio 62

อัคคณัฐ ชุ่มนวม

มณัญชยา ศิริวงษ์

สุรินทร์ บุระณา

บริษัท บิ๊ก ไทม์ จำกัด

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

โทรศัพท์: 0 2415 2624 0 2415 6507

เพียงใช้กลยุทธ์จิตวิทยาและเทคนิคจิตวิทยาอย่างเชี่ยวชาญ ทุกสิ่งจะเป็นได้ดังใจนึก!

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

ความคิดของคนเรา แรกเริ่มเดิมทีมีกระบวนการที่ถูกหลอกและทำให้เกิดพลาดได้ง่าย เพราะเราหลีกเลี่ยงจากอิทธิพลของฮิวริสติก¹ และอคติทางความคิด² ไม่ได้

เวลาที่เราต้องการเข้าใจสาระสำคัญของสิ่งใดก็ตาม อันดับแรก เรามักตัดสินใจจากสัญชาตญาณ

จึงหวนต่อมา “ระบบ 1” ของสมองซึ่งแปลงสารให้เรียบง่ายก่อนวิเคราะห์ จึงจะทำงานโดยที่เราไม่รู้ตัว

“ฮะ งูนี้นา อันตราย” พอรู้ตัวว่ามีงูอยู่ที่เท้า เราก็กระโดดหนีทันที

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

หรือความคิดที่สะท้อนกลับโดยฉับพลันเพื่อไม่ให้สมองเหนื่อยเกินไป เช่น “ชดน้ำซุปรามาจนหมดไม่ดีต่อการไดเอต หลีกเลี้ยงไว้จะดีกว่า”

¹ ฮิวริสติก = กระบวนการคิดที่สมองตัดสินใจหาทางง่าย ๆ แทนมนุษย์โดยอ้างอิงจากประสบการณ์ แต่ก็เสี่ยงที่จะผิดพลาดได้

² อคติทางความคิด = การตัดสินใจของฮิวริสติกที่ผิดพลาดไป เป็นความผิดพลาดเชิงจิตวิทยาที่ใคร ๆ ก็หลงกลได้ง่าย

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

ไม่ว่าจะเป็น “ระบบ 1” การตัดสินใจจากสัญชาตญาณ หรือ “ระบบ 2”
การนี้คิดอย่างมีเหตุและผล 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 ซินจิ
นักวิจัยจิตวิทยาธุรกิจ



สารบัญ

ซีรีส์สนุกจนตาสว่าง ภาพเข้าใจง่าย เทคนิคลับต้องห้าม จิตวิทยารู้ใจคน

คำนำ 3

บทที่ 1 อ่านใจผู้อื่นให้ทะลุปรุโปร่งจากพฤติกรรม 9

ถ้าต้องการอ่านความคิดของผู้อื่น ให้ดู “การเคลื่อนไหวของดวงตา!” 10

วิธีจับโกหก 12

รู้ความคิดของผู้อื่นจากการเตะร่างกาย 14

นิสัยที่คนทึวจิตสูงมักทำกัน 16

ล้วงนิสัยที่แท้จริงของผู้อื่นจากคำพูดติดปาก ① 18

ล้วงนิสัยที่แท้จริงของผู้อื่นจากคำพูดติดปาก ② 20

อ่านใจบุคคลที่ฟังระว่างผ่านคำพูดติดปาก 3 คำ 22

คนที่ทำพฤติกรรมแบบนี้ ที่จริงแล้วเป็นความเคยตัว? 24

เบื้องหลังพฤติกรรมนี้ แท้จริงแล้วมีจิตวิทยาแบบนี้ซ่อนอยู่! 26

ระดับความผ่อนคลายและความเครียด รู้ได้จากอากัปกริยา 28

เมื่อเขาส่งสัญญาณว่าชอบ อย่าได้ปล่อยใจให้หลุดลอยไป 30

บุคลิกภาพรับรู้ได้จากพฤติกรรม 32

สิ่งที่ชอบบ่งชี้บุคลิกภาพ 34

ตำแหน่งการนั่งสะท้อนนิสัยและความรู้สึกส่วนบุคคล 36

สภาพจิตใจ รู้ได้จากพฤติกรรมขณะนั่ง 38

ลักษณะผู้นำรับรู้ได้จากตำแหน่งการนั่งในที่ประชุม 40

ประเภทผู้นำ อ่านใจเจ้านายที่เกลียด 42

คอลัมน์ 1 วิธีรับมือเมื่อเงาตาแรงจูงใจ 44

อยากเป็นที่ชื่นชอบ ต้องเป็นฝ่ายแสดงโมตรจิตก่อน	46
ชมอย่างเดียวไม่พอ! สวยหล่อให้ชมจากภายใน	48
เทคนิคชนะใจหัวหน้าทุกประเภท	50
ศิย์เวิร์ดปลุกความมั่นใจในตัวเองให้ผู้อื่น!	52
แก้ไขปัญหาร้องเรียนอย่างทันถ่วงที	54
เทคนิคต่อรองให้ประสบความสำเร็จ	56
วิธีอ่อนน้อมให้ผู้ที่ไม่หนักกว่าอย่างแยบยล	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 รวยยิ่งสูงยิ่งขายได้? ความพิศวงของ “ทฤษฎีเว็บเบลน”	82

เทคนิคให้เขาทำตามที่เราต้องการ	84
เทคนิคตั้งคำถามเพื่อยึดอำนาจความเป็นผู้นำ	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
เปลี่ยนคำติของผู้อื่นอย่างฉับไว	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
สร้างความรักด้วยทฤษฎีความมืดและทฤษฎีสะพานแวง	154
มองหาจุดร่วมเพื่อเพิ่มความใกล้ชิดสนิทสนม	156
เทคนิคที่ทำให้ผู้อื่นรู้สึกว่าคุณเจ๋งอีก	158
เทคนิคจิตวิทยาทำให้ผู้อื่นไม่ห่างไปไหน	160

บทที่ 1

อ่านใจผู้อื่นให้ทะลุปรุโปร่ง จากพฤติกรรม



ถ้าต้องการอ่านความคิดของผู้อื่น ให้ดู “การเคลื่อนไหวของดวงตา”!

จับโกหก จากการเคลื่อนไหวของดวงตา

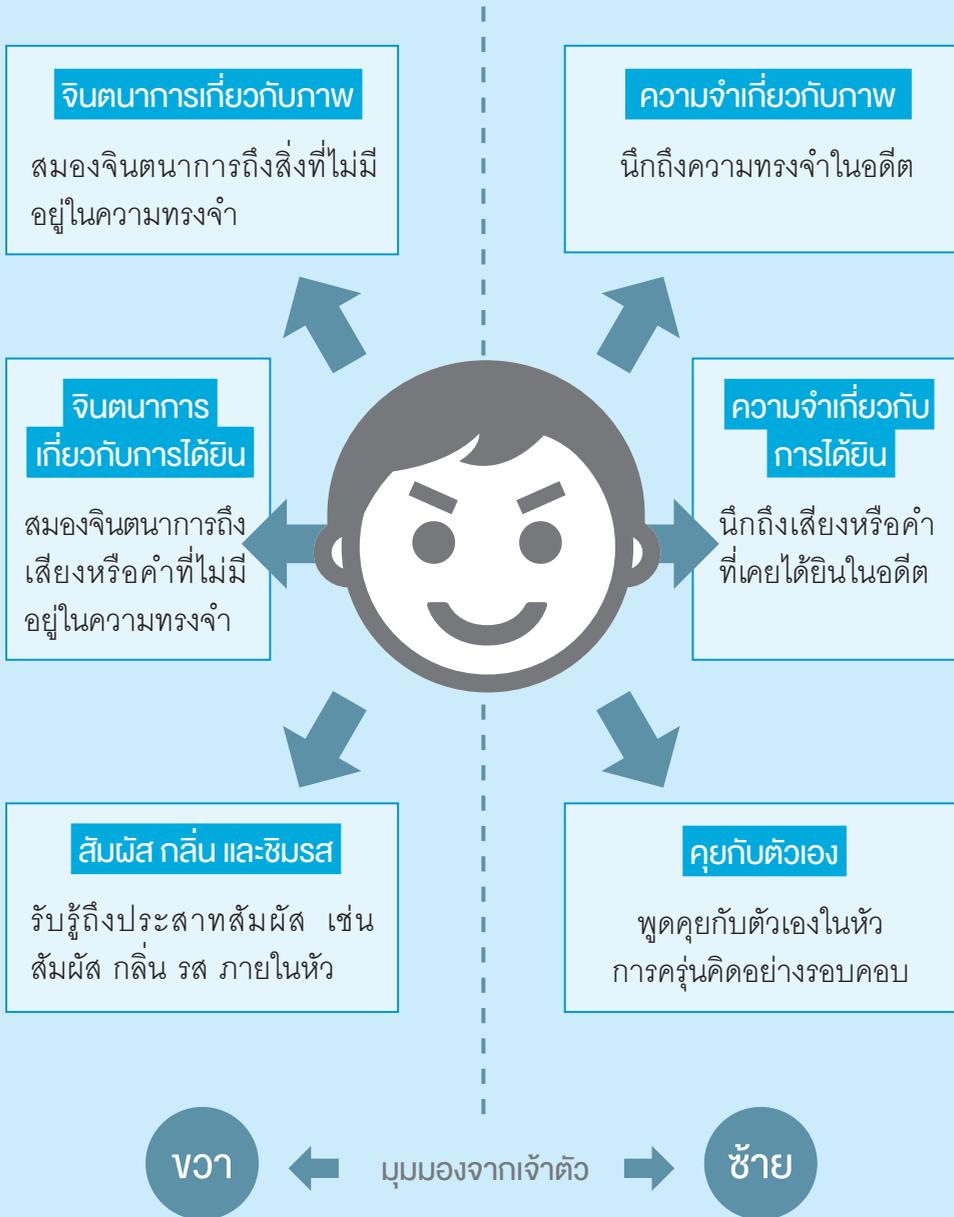
มีสุภาษิตกล่าวว่า “ดวงตาพูดดังกว่าปาก” **ความจริงเรารู้กันอยู่แล้วว่า ดวงตาจะขยับไม่เหมือนกันตามเนื้อหาที่สมองคิด**

ตัวอย่างเช่น คนถนัดขวา ตอนพยายามนึกถึงสิ่งที่ไม่มีความทรงจำ ดวงตาจะขยับไปด้านขวาบน กลับกัน เวลาพยายามนึกถึงสิ่งที่มีความทรงจำ ดวงตาจะขยับไปด้านซ้ายบน และตอนที่พยายามนึกถึงเสียงหรือคำที่ไม่มีในความทรงจำ ดวงตาจะเหลือบไปทางขวา เมื่อนึกถึงเสียงหรือคำที่มีความทรงจำ ดวงตาจะเหลือบไปทางซ้าย

ขณะที่ผู้อื่นตอบคำถามของคุณโดยเหลือบมองขึ้นไปด้านขวาบนหรือเหลือบมองไปทางขวานั้น ไม่ได้แปลว่าสมองซีกขวากำลังดึงความทรงจำที่เกิดขึ้นออกมา แต่เป็น **สมองซีกซ้ายที่ทำงานอย่างเต็มที่เพื่อแต่งเรื่องที่ไม่ได้เกิดขึ้น** ดังนั้นจึงมีโอกาสสูงมากที่เขาจะพูดโกหก

การเคลื่อนไหวดวงตาของคนถนัดซ้ายจำนวนมากและคนถนัดขวา บางส่วนอาจสวนทางกันบ้าง แต่หากเข้าใจกฎการเคลื่อนไหวของดวงตาผู้อื่น จะรู้ว่าต้องตอบสนองแบบไหน ถ้าหมั่นสังเกตดวงตาผู้อื่น จะมองออกทะลุปรุโปร่งมากขึ้นว่าโกหกหรือพูดความจริง

ความเป็นไปในสมองรับรู้ได้จากการเคลื่อนไหวของดวงตา



(กรณีของคนถนัดขวา ส่วนคนถนัดซ้ายส่วนมากจะกลับกัน)

การตอบสนองของร่างกายเมื่อกำลังโกหก

เมื่อถูกจับผิดขณะโกหก ความเครียดจะเร้าให้คนเราตอบสนองทางร่างกายด้วยท่าทางต่างๆ ได้ง่ายขึ้น ดังนั้นหากรู้สึกว่าเขากำลังโกหก ให้ลองกลับใจถามไปว่า “โกหกหรือเปล่า?” จะได้ผลดีที่สุด

ตัวอย่างเช่น กำลังสนทนากันตามปกติ พอดูตามออกไปเขาก็พูดเร็ว พูดจาวกวน หรือพูดผิดบ่อยขึ้นทันที เป็นหลักฐานที่บ่งชี้ว่ากำลังกังวล และการพยายามเปลี่ยนหัวข้อสนทนาฉับพลันก็เป็นหนึ่งในปฏิกิริยาตอบสนองที่เห็นได้บ่อย เพราะในใจอยากหลีกเลี่ยงไม่ให้ถูกต้อนไปมากกว่านี้

การหลบตาไปทางอื่น กะพริบตาถี่ๆ โมโหร้ายแบบหุนหัน กระสับกระส่าย เหงื่อออกตามหน้าผากและมือ เป็นอาทิ ปฏิกิริยาแสดงออกแทนการบอกที่กำลังกังวล หากมีปฏิกิริยาตอบสนองแบบนี้ นับว่าค่อนข้างมีพิรุณทีเดียว

อีกวิธีในการจับโกหก คือสังเกตปฏิกิริยาตอบสนองหลังการสนทนา หากโกหกได้ราบรื่น คนเราจะมีอาการโล่งอกโดยธรรมชาติ อาจแสดงออกทางร่างกาย เช่น ยกมือแตะปาก วางมือลงบนอก เลียริมฝีปาก ยกมุมปากขึ้นข้างเดียว เป็นต้น

การตอบสนองที่มักแสดงออกขณะกำลังโกหก

■ การตอบสนองทางร่างกายที่แสดงออกขณะกำลังโกหก

- พูดเร็ว
- พูดจาวกวน
- พูดผิดบ่อย
- โมโหแบบหุนหัน
- ไม่กล้าสบตา
- ลูกลึกลุกลน อยู่ไม่นิ่ง
- เหงื่อออกตามหน้าผากและมีมือ

เปล่านะ
เอ่อ คือว่า
ก็บอกแล้วไง...



■ การตอบสนองทางร่างกายเมื่อโกหกได้ตลอดรอดฝั่ง

เอามือแตะปาก

สื่อถึงความกังวลว่า
ผลออกหลุดพูดอะไร
ออกไปหรือไม่



เอามือวางที่อก

ท่าทางที่มักแสดง
ออกมาตอนโล่งใจ
ว่าผ่านพ้นจุดวิกฤติ
ไปได้



เลียริมฝีปาก

เป็นการตอบสนอง
เมื่อรู้สึกคอแห้งจาก
ความตื่นเต้น



ยกมุมปากขึ้นข้างเดียว

ในใจกำลังดูถูกผู้อื่น
เมื่อรู้สึกว่าคุณเอง
พูดโกหกได้สำเร็จ



รู้ความคิดของผู้อื่น จากการเฝ้ามองร่างกาย

อ่านใจคนจากนิสัยที่แสดงออกโดยไม่รู้ตัว

นิสัยที่แสดงออกโดยไม่รู้ตัวเวลาพูดคุยหรือทำงานตามลำพัง มองเผินๆ เหมือนไม่มีอะไร อาจแสดงอีกมุมของผู้อื่นที่คาดไม่ถึง

ตัวอย่างเช่น **คนที่ยกมือขึ้นแตะบริเวณปากโดยอัตโนมัติ ขณะใช้ความคิดหรือเวลาบทสนทนากร่อยไม่น่าสนใจ มีแนวโน้มจะต้องการการพึ่งพาทางใจจากผู้อื่น** เป็นความรู้สึกตกค้างที่ริมฝีปาก ได้รับมาพร้อมกับสารอาหารและความสบายใจจากการดูดนมแม่ตอนแบเบาะ เมื่อรู้สึกไม่สบายใจหรือไม่มั่นใจ จึงความหาความสบายใจที่อยู่ในความทรงจำ ทำให้เผลอแตะริมฝีปาก

คนที่จับตาดูหรือแก้มเวลาสนทนา ว่ากันว่าเป็นประเภทหลงตัวเองที่ช่างเอาใจ คนประเภทนี้มีแนวโน้มจะใส่สี แต่งเติมเรื่องเล่าให้ผู้ฟังสนุกสนาน ดังนั้นฟังหูไว้หูจะเป็นการดี

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

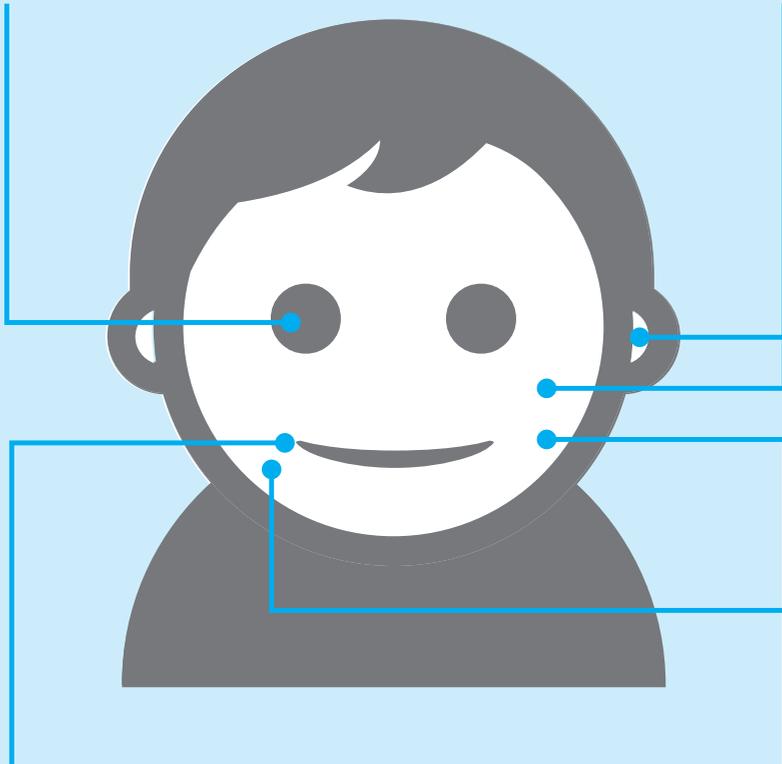
ส่วนที่มือเปลอยื่นไปเตะกับนิสัย

คนที่เตะตาตัวเอง

ท่าทางที่ทำเมื่อโกหก เป็นการแสดงออกโดยไม่รู้ตัวของจิตใจ เพื่อที่ไม่ให้คนอื่นอ่านแวตตาได้

คนที่เตะหูหรือแก้ม

ท่าประจำของคนประเภทหลงตัวเองที่ช่างเอาใจ มีแนวโน้มใส่สีตีแต่งเติมเรื่องเล่าให้ผู้ฟังสนุกสนาน



คนที่เตะปากตัวเอง

ท่าทางที่เผลอทำเมื่อต้องการความมั่นใจ มักทำตอนรู้สึกอึดอัด มีแนวโน้มว่าจะชอบฟังผู้อื่น

คนที่เตะแก้มตัวเอง

ท่าทางของคนที่ชอบอ่อนไหว มีอารมณ์ร่วมกับเรื่องของผู้อื่น